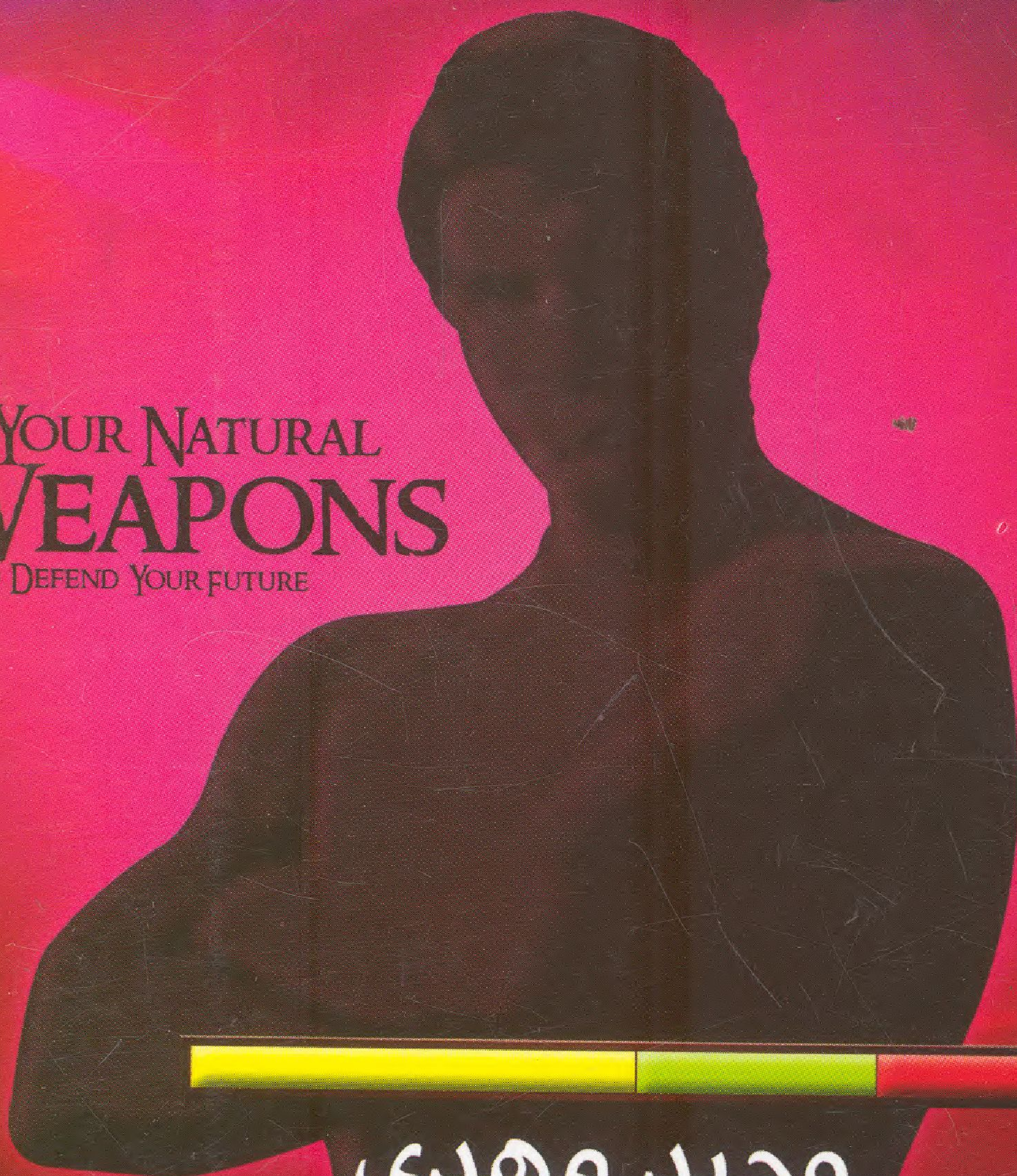
أجيال
AJIAL

أسلحتك الطبيعية

لتدافع عن مستقبلك بقوة



وحيد مهدي

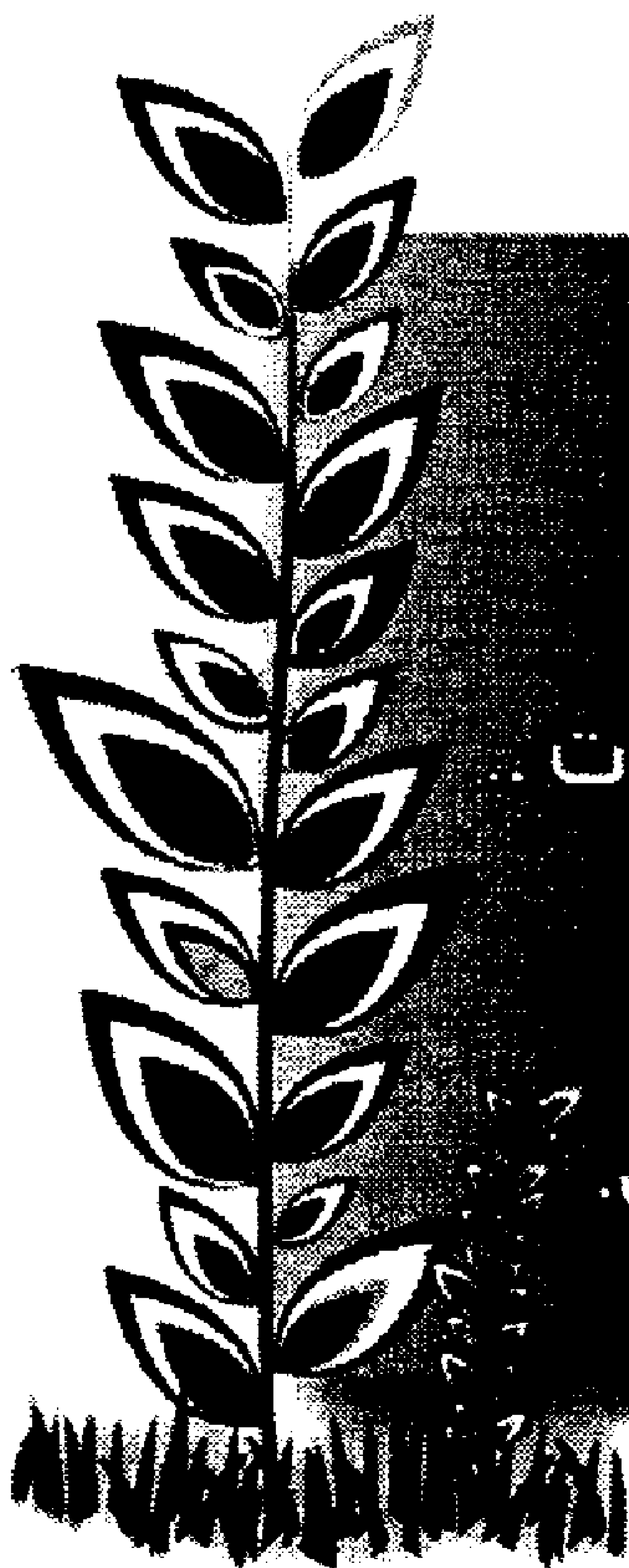


وحيد مهدي



اسم الكتاب: أسلحتك الطبيعية
المؤلـــــف: وحيد مهدي
الطبعة الأولى للناشر: ١٤٣١هـ - ٢٠١٠م
تصميم الغلاف: عبد الرحمن مجدي
مقاس الكتاب: ١٤ × ٢٠
إخراج داخلي: مركز السلام للتجهيز الفني
الناشـــــر: دار أجيال للنشر والتوزيع
رقم الإيداع: ٢١٤٠١ / ٢٠٠٩
الترقيم الدولي: 978-977-6277- 14 - 4
العنوان: ٦ أبراج المهندسين - الدور السادس
شقة ٢ كورنيش المعادي - القاهرة
رقم الهاتف: ٠٠٢٠١٢٤٢٤٢٤٣٧
٠٢ ٢٥٢٨٦٥٤٠
الموقع على شبكة الإنترنت: www.dar-ajial.com





أمي ..

فتشت في بحور الكلمات ..

وتأملت في الأساطير والحكايات ..

لم أجد ما يوافيك حقك ..

فسامحيني.


بسم الله الرحمن الرحيم

الماضي..

هو ما مر علينا من أيام وشهور وسنوات..

مرت وتركت لنا ذكريات حلوة، أو آهات مرة..

فاتت بتجاربها الشيقة، ومواقفها المثيرة..

انتهت ولن نستطيع إعادتها مرة أخرى لنبدل ونغير.

الحاضر..

هو اللحظة التي نحياها الآن.

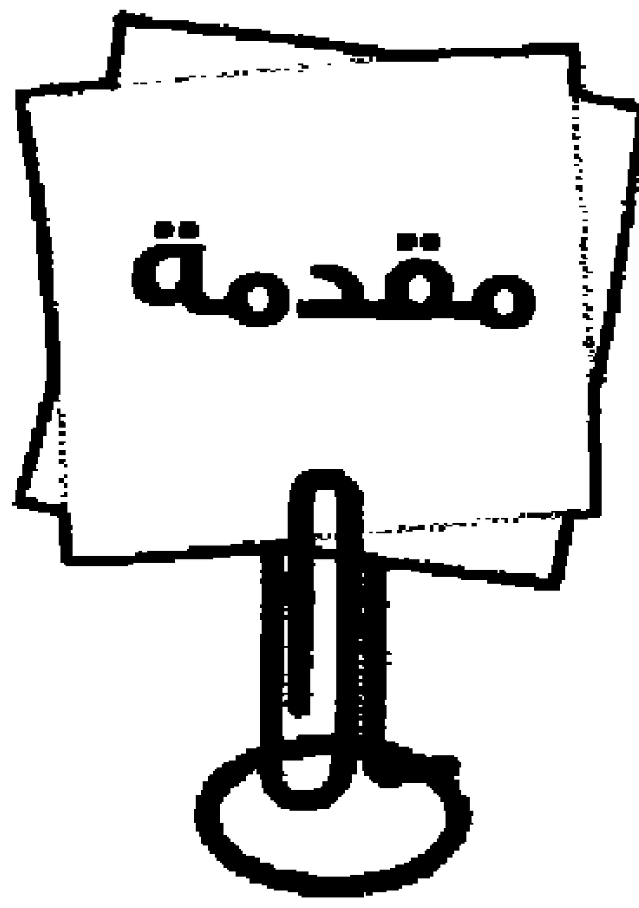
قد تكون تلك اللحظة هي هذه الدقيقة التي تقرأ فيها هذه الصفحة..

أو قد ترى أن حاضرك هو اليوم بأكلمه..

وقد تتعامل معه على أنه كل لحظة نحياها..

هو اليوم، والغد، وبعد الغد..

إن هذه النظرة الغريبة للحاضر تعطي له الإذن ليتمدد ويتسع، ويجور على ما بعده!



فإذا كان الحاضر هو كل الأيام التي نحياها، وهو

أيضًا كل الأيام التي نحن في طريقنا لنحياها فأين المستقبل؟

المستقبل..

في هذه الحالة الذهنية التي باتت مسيطرة على الأغلبية هو شكل هلامي، غير محدد المعالم، لا يعرف متى يبدأ، ونظن أنه يكفينا أن نعتقد أنه سيأتي يومًا ما..

لا نعرف متى، لكنه سيأتي !!

وهكذا تمر أيامنا ونحن ننتظر مستقبلًا لا يجيء..

نتجاهل كل فكرة تلح على رءوسنا تطالبنا بالتغيير، على وعد بمحاولة تطبيقها في المستقبل..

نؤجل أي قرار حاسم ننوي اتخاذه بحجة أن وقته ليس الآن، ولكن في المستقبل..

نحجر على كل محاولة للتحرك لصنع وضع مختلف عن الذي نحياه الآن، وعلينا الانتظار حتى يأتي المستقبل المأمول..

ويومًا وراء أخر نعتاد الانتظار، للدرجة التي ننسى فيها أننا ننتظر لحظة قدوم المستقبل لنتحرك، وتتحول حياتنا إلى حاضر ممتد إلى ما لا نهاية..

حاضر لا مستقبل له..

فالظروف الصعبة التي تضغط علينا توهمنا أن الحديث عن المستقبل إنما هروب من الواقع، والتخطيط الجيد له، إنما هو من أفكار المراهقين، الذين لا يأخذون الحياة بالجدية الكافية.

حقًا قد تكون الظروف قاسية بالفعل..

وغالبًا فإن تفاصيل الحياة اليومية تضغط علينا؛ لننكمش أكثر، وننزوي في ركن، ونتقلص إلى أن نقترب من التلاشي..

لكن الأكيد أن الظروف على اختلاف أشكالها وقوتها ليست لها الكلمة النهائية في محو مستقبلنا..

إننا في العادة نتطوع بفعل ذلك، نكمل بأيدينا ما لم تفلح الظروف في القيام به..

نقوم به بكل براعة..

تارة بحجة الانشغال بهموم الحاضر..

وتارة أخرى بحجة الواقعية..

وثالثة بحجة أننا لا نعرف كيف ندافع عن هذا المستقبل !

ويا لها من حجج واهية وأعذار أقبح من الذنب نفسه.

والعجيب أننا نفعل ذلك ونحن في حالة رضا واطمئنان، وربما ارتسمت على ملامحنا ابتسامة سعادة !

وكأننا بمحونا لفكرة المستقبل المختلف من عقولنا نرفع كثيرًا من الأحمال عن كاهلنا.

تلك الأحمال المتمثلة في الأفكار والمعتقدات والعزيمة التي تلح علينا بإصرار مطالبة بأن لا يكون مستقبلنا هو مجرد امتداد لحاضرنا.

وقد يقول قائل: ماذا أستطيع أن أفعل؟

ويقول آخر: لا تقسو علينا فما باليد حيلة.

وأنا سأرد على هذا وذاك من خلال صفحات هذا الكتاب؛ لأثبت إنهم ليسوا فقط قادرين على الدفاع بقوة عن مستقبلهم، لكنهم أيضًا مفروض عليهم هذا الدفاع فرض عين لا يحق لهم التهاون فيه.

ففي الجزء الأول منه ستتعرف على وسائل الإمداد التي تعينك على استكمال معركتك الصعبة لصنع المستقبل الذي تتمنى

وأظنك قد توقعت أن يكون الجزء الثاني خاصًا بالأسلحة التي من الواجب عليك استخدامها، إذا ما أردت الانتصار، وسعيت بالفعل؛ لتدافع عن مستقبلك بقوة.

وفي الجزء الثالث ستواجه أشد خصومك ضراوة في تلك المعركة، وستصبح على يقين من أنك لست وحدك الذي تواجه هؤلاء الخصوم،

بل أن العظماء من قبلك قد واجهوا أصعب مما واجهت، وعانوا أكثر مما تعانى، لكنهم صمدوا.

فكتب الله لهم النصر..

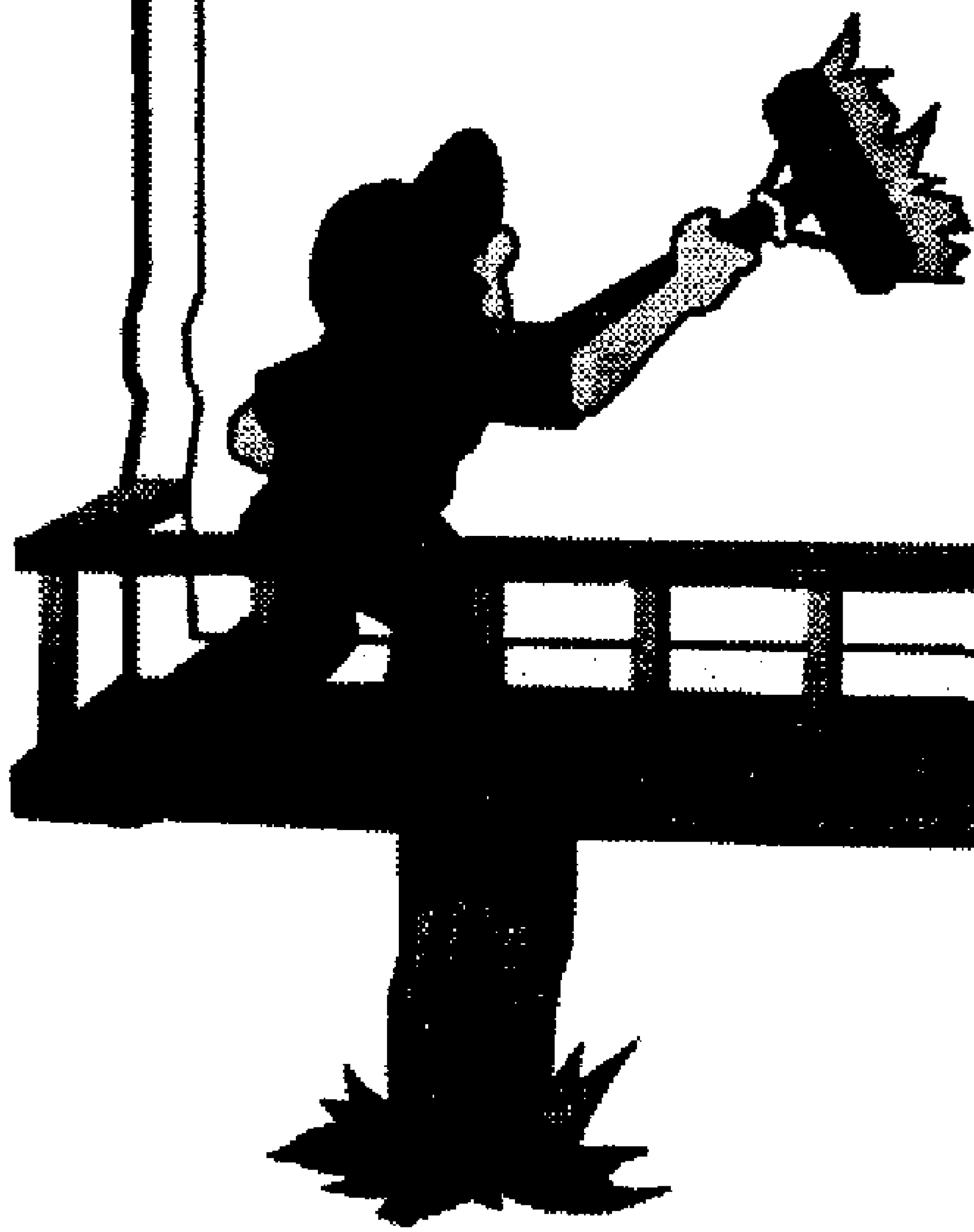
وحيد

أكتوبر 2009

الفصل الأول

خطوط الإمداد

- السير على خطى العظماء.
- التفكير المختلف.
- الاستقلال المادي.
- مهارة الكلام.



الخط الأول:

السير على خطى العظماء

((ليس صحيحا أن علينا

أن نبدأ من الصفر لننجح..

بل لابد أن نبدأ مما

انتهى إليه الآخرون

وليس مما بدءوا به))

هادي المدرسي

هل تعرف محمد أبو تريكة؟

أظنّ أن إجابتك على هذا السؤال ستكون:

بالطبع أعرفه أليس هو لاعب النادي الأهلي المصري ومنتخب مصر، وأكثر اللاعبين العرب شهرة في السنوات الأخيرة.

بالطبع هذه الإجابة النموذجية ستكون هي الرد من الجميع سواء من مشجعي الكرة أو من غيرهم..



فشهرة أبو تريكة قد فاقت التوقعات، وخصوصًا بعد موقفه الداعم لغزة أثناء مباريات بطولة الأمم الإفريقية في مطلع عام ٢٠٠٨.

ولكني أسمع أحد القراء يهمس في استهجان:

وما شأننا بلاعب كرة قدم في كتاب يتحدث عن صناعة المستقبل؟

وآخر يضيف ساخرًا:

وهل ستحدثنا في السطور القادمة عن فنيّات كرة القدم، وكيف نرفع الضربة الركنية، ونهرب من التسلل؟

ولكني أيها الأصدقاء سأقدر استهجان الأول، وأصفح عن سخرية الثاني، وسأترك السطور القادمة تجيب عن تساؤلاتهم المشروعة.

فمحمد أبو تريكة المولود بناهيا بمحافظة الجيزة في السابع من نوفمبر عام ١٩٧٨، قد بلغ ما بلغ من الشهرة؛ لأنه يهوى القراءة..

وحقق ما حقق من الإنجازات في سنوات معدودة؛ لأنه يحب متابعة سير العظماء..

ووصل إلى هذه المكانة العالية في قلوب الكثيرين؛ لأنه يسير على خطى الناجحين..

بالتأكيد هذا اللاعب يمتلك موهبة كروية رائعة..

لكن هناك عشرات بل مئات اللاعبين في الدوري المصري – بل وفي الحواري يمتلكون مهارات أفضل منه.

وهو أيضًا صاحب لياقة بدنية عالية في كل الظروف..

لكن كل الفرق تضم بين صفوفها من هم أقوى منه بنيانًا وأكثر رشاقة.

إذن ما الفارق الذي جعل أبو تريكة يحافظ على موهبته؟

ويجيد استخدام مهاراته. .

ويلعب كل مباراة وكأنها الأخيرة له..

ما الفارق الذي صنع تميزه؟

إنها قدرته على التعلم من الآخرين - وخصوصًا الأبطال منهم - فهو شغوف بقراءة سير الناجحين في كل مجال، وعلى وجه الخصوص المجال الرياضي.

يحب أن يتابع مشوار صعود الأبطال..

وكيف تغلبوا على الصعوبات التي واجهتهم..

ولا يقف بقراءاته عند لاعبي كرة القدم المشاهير فقط، بل يتجول على صفحات الكتب التي تتحدث عن أفضل الرياضيين في كل ميدان

من ملاعب التنس إلى حمامات السباحة..

فهناك دائمًا نجم يستحق أن يعرف عنه المزيد.

القوى الدافعة

ولقد أعطته هذه العادة القوى الدافعة؛ ليصبر على أوضاعه الصعبة في قريته الصغيرة..

وجعلته لا يتوقف طويلًا أمام ضيق ذات اليد الذى عانت منه أسرته حتى أكمل تعليمه الجامعي..

وهي نفس العادة التي ألهبت حماسه؛ ليحقق لناديه أكثر مما كان يتوقعه أشد الناس تفاؤلًا.

فالسير على خطى العظماء، والتعلم من الآخرين، واتخاذ القدوة الحسنة، يهون الصعاب.. ويفتح الأبواب..

لقد عرف أبو تريكة واحدًا من أصول صناعة المستقبل، فاستغله في أن يحفزه؛ ليقدم المزيد من الاجتهاد، والعمل، والدأب.

فهو لم يعد يتعلم منهم فقط..

ولكنه يسعى ليصنع مستقبلًا أفضل من مستقبلهم.. أو على الأقل موازيًا له.

وكما فعل هو، علينا وعلى كل باحث عن حياة أفضل أن يقتدي بخطى السابقين من العظماء والمؤثرين.

لماذا لا نقتدي بالسابقين؟

إننا في كثير من الأحيان لا نحاول أن نتعلم من تجارب الآخرين، حتى لو لم يستدعي ذلك قراءة الكتب، والبحث عن نصائح الأقدمين

ففي كثير من الأوقات يكفينا أن نتابع تجارب من حولنا، ونرصد عوامل نجاحهم، أو أسباب فشلهم.

وبدلًا من المتابعة والرصد والتعلم نصر على التوغل في متاهة الحياة وشعابها دون دليل يقودنا..



أو خريطة تهدينا الطريق..

أو قبس يرشدنا..

وتكون النتيجة خسارة فادحة لنا، خسارة ندفع ثمنًا غاليًا لها من أموالنا..

وصحتنا..

والأهم من ذلك أعمارنا التي تضيع في تجارب فاشلة كان بإمكاننا تجنبها لو أننا اخترنا أقصر طريق للنجاح ألا وهو:

الاطلاع على تجارب الآخرين، والتعلم منها، والاستفادة من نصائحهم.

لكن القليل هم من يسلكون ذلك الطريق عملًا بالحكمة الخالدة التي تقول:

إن السعيد من وُعظ بغيره...

والشقي من انتظر ليوعظ بنفسه.

أسباب كرهنا للتعلم

وقد يحجبنا عن التعلم من الآخرين والمضي في أقصر طرق النجاح، عدة أسباب وخطوات عملية منها:

المعلم غير موجود!

إننا لم نقابل أو نصادف من يرشدنا أو يدلنا ويقدم لنا نصيحة من أصحاب الخبرة.

اعلم أن ه في مدرسة الحياة لا يوجد مدرس معتمد ينتظرك في حجرة الدرس، ولكن عليك البحث عن القدوة أو من يملك من المعرفة ما يساعدك على إكمال الطريق نحو المستقبل المنشود.

والبحث عن المعرفة يعتبر جزءًا أساسيًا من خطة البحث عن مستقبل أفضل مصداقًا لقول (جيم رون):

> **البحث عن المعرفة**
>
> **هو أحد خطط الوصول للسعادة والرخاء.**

وكما قلنا آنفًا فالمعرفة في هذا المجال موجودة في الكتب، التي تتباين من حيث جودة المضمون، واختلاف السعر، وهناك الكثير منها جيد وسعره في متناول الجميع.



فلا تتجاهل سبل المعرفة التي من حولك وتدعي جهلك بها،

فمن يريد شيئًا عليه البحث عنه، ولا ينتظر حتى يقابله مصادفة

وتذكر قول محمد عبد المنعم الزيادي الذي يقول:

أحسب أن آفة الناس ليست في الجهل

إنما في التجاهل.

الكبر

في أحيان كثيرة يمنعنا الكبر من أن نقتدى بغيرنا ممن نجحوا في اجتياز عقبة صعبة، أو حققوا إنجازًا متميزًا، ترفعًا منا عن التعلم من أناس قد نراهم أقل منا في مجال من المجالات

ونفضل الجهل، والوقوع في الخطأ على أن نسألهم، أو نتابعهم، أو نمشى على نهجهم.

إنه الكبر الذي يغلق العيون عن رؤية الصواب..

ويصم الآذان عن سماع الحق..

فإذا كنت تسعى إلى تغيير واقعك عن جد، فلا تترك الفرصة للكبر ليمنعك من التعلم والسير على خطى الناجحين.



خير وسيلة للتعلم

قد نقابل بعض الناجحين في حياتنا، وقد نشاهدهم عن بعد فقط ولا تتاح لنا الفرصة لمقابلتهم والتعلم المباشر منهم، لذلك لا تعتبر وسيلة التعلم المباشر من أهل الإنجازات وسيلة فعالة لمساعدتنا في طريقنا نحو الهدف، بل إن هذه الطريقة تعتبر عاملًا إضافيًا في هذا الطريق، أما الوسيلة الفعالة والوصفة الناجعة، فهي.. **القراءة**

إنها بذرة شجرة المجد

قبل أن يسافر الدكتور سمير **البحة** إلى أوربا لاستكمال دارسته في مجال الطب كان يعتقد أنه قارئ جيد فهو يمارس القراءة بشكل يكاد يكون منتظمًا في أوقات الفراغ.

ولا يعكر هذا الانتظام سوى تحضير الأبحاث، والاستعداد الجاد للأيام الأخيرة السابقة للاختبارات.

وبعد سفره لفرنسا تغير مفهومه عن مصطلح القارئ الجيد؟؟!

فقد رأى الناس هناك لا ينتظرون ليمارسوا القراءة في أوقات الفراغ فقط، ولكنهم يستقطعون ما يستطيعوا الحصول عليه من دقائق في محطات المترو، وداخل عرباته وهم في طريقهم إلى أعمالهم أو جامعتهم ومدارسهم.



وهنا أدرك الدكتور سمير البحة أن القراءة ليست مجرد ترفيه نمارسه حين لا نجد شيئًا نفعله، ولكنها ضرورة لمن أراد أن يكون له مكان داخل هذا العالم..

لمن يسعى ليحقق ليسجل اسمه في دفتر أهل الإنجازات..

لمن يؤمن بأنه قادر على قطف أعلى ثمار شجرة المجد..

فالقراءة هي القلم الذي سيكتب به اسمك في هذا الدفتر، وهي البذرة التي ستخرج منها تلك الشجرة،فتعامل مع القراءة بما تستحق من إجلال؛ لتساعده في أن يصبح أكثر قدرة في تحصيل العلم؛ ليحصد أعلى الشهادات المعترف به دوليًّا، ويضع نفسه في الصف الأول لأمهر أطباء العيون في مصر.



ما أجمل حلاوة القراءة عندما نتذوق ثمارها..

ثمرات القراءة

للأسف فالبعض – وللحقيقة هم الأكثرية – قد لا يستشعر الفائدة من القراءة، ولا يأبه بمدى فائدتها، ولا يشعر بأن لها جدوى..

وفيما يلي سنطرح بعض الثمار الغير محدودة للقراءة، لعل الغافل ينتبه، والناكر يعترف، والكاره يعشق..

1- إنك بالقراءة تلتزم بأمر إلهي.

فأول كلمة في القرآن كانت دعوة للقراءة

2- إن القراءة تجعلك أكثر ثقة بنفسك.

إن المعرفة والعلم لهما جداران من الحديد الصلب، كفيلان بإشعارك بالقوة.

3- تصبح متحدثًا بارعاً.

القراءة تحسن قدرتك في اللغة، وتساعدك على تصحيح أخطائك الإملائية واللغوية.

خصوصًا قراءتك لمواد مكتوبة بلغة عربية صحيحة، وأسلوب تعبيري مميز، فهذه الحالة من القراءة تكسبك حسن التعبير.

4- تضيف إلى عمرك أعماراً.

كلما زادت قراءتك اتسعت آفاق عقلك، و تميز تفكيرك من كثرة ما تتعلمه، ويصبح لعقلك عضلات من كثرة التفكير وغزارة المعلومات فأنت تضيف إلى عمرك عمرًا جديدًا مع كل كتاب تقرؤه.

5- تعطيك القدرة على معرفة الحق.

إن العقل المفكر، المستقطب للمعلومات، تصبح من صفاته الوعي، وهذا العقل الواعي يصعب الاحتيال عليه، وإقناعه بالأباطيل على أنها حقائق.

6- تساعدك على التميز في عملك.

الخبراء يقولون: إن قراءتك لثلاثة كتب فقط في مجال عملك -غير الكتب الدراسية بالطبع- تجعلك من أفضل ثلاثة بالمائة في هذا المجال.

اقرأ كي لا تضطر لتسلق كل جبل..

قرر شاب السفر إلي إحدى المدن سيرًا على الأقدام، وبعد أن قطع مسافة طويلة اعترضه جبل صخري ضخم، فوقف يتأمله..

يفكر في كيفية تخطى هذا الجبل العملاق، والتفت حوله فوجد بعض المسافرين على نفس الطريق يلتفون حول صخرة عظيمة في عمق الجبل ويغيبون عن نظره.

فاستغرب الشاب فعلهم، وتساءل في نفسه: إلى أين يذهبون؟!

ولكنه لم يحاول أن يسألهم..

ربما يكون قد منعه الكبر، أو الشعور بعدم الحاجة لمعرفة جديدة..

واتخذ قراره بعبور الجبل عن طريق تسلقه..

وبدأ بالفعل مشوار الصعود ..

ولكن الطريق كان صعبًا..

فالصخور مدببة وحادة..

والجبل عاليًا والشمس محرقة..

المفاجأة تنتظره..

وبعد مجهود شاق استطاع الشاب القوي الوصول لأعلى الجبل

لكنه كان خائر القوى..

منهك العضلات

وما إن أطل برأسه على القمة المسطحة حتى أصابته الدهشة..

فقد وجد عشرات الأشخاص يقيمون المخيمات!

ورأى من تحتهم طريقًا ممهدًا نهايته عند القمة وبدايته كانت خلف الصخرة التي رآها أسفل الجبل!

كما أن هناك طريقًا آخر يمتد من سطح الجبل ثم يهبط إلى طريق مختصر على الجهة الأخرى الموصلة للمدينة التي يقصدها الشاب!

وبعد تجاوز الشاب للصدمة تبدلت دهشته إلي حسرة وندم ولوم لذاته؛ لأنه لم يحاول أن يسأل من سبقوه إلى هذا الطريق..

فلو كان كلف نفسه عناء السؤال لكان وفر الكثير من الوقت والجهد.

كيف تتعامل مع الكتب؟



وأنت أيضًا يا من تطمح في تغيير العالم، وصنع عالم مختلف لنفسك ولمن حولك، عليك أن لا ترفض التعلم، وتقتدي بسير وخطوات وتجارب الناجحين من أهل الإسلام، ومن غيرهم ممن أثبتوا كفائه في ميادين العلم والعمل.

وخير سبيل لذلك هو القراءة، وإذا كنت من عشاق القراءة القدامى، فأنت تعرف أهمية ما أقول، ولا تحتاج مني للكثير من النصائح في هذا المجال..

أما إذا كنت من محبي القراءة على استحياء، وما زلت تحاول نسج خطواتك الأولى من شبكة هذه المحبة

فدعني أساعدك وأدلك على كيفية الاستفادة القصوى مما تقرأ، والتفرقة بين الكتاب السمين الدسم، والكتاب الغث الذي يضر أكثر مما يفيد.

فالكتاب لا يظهر من عنوانه فقط، وهناك أصول وقواعد للتعامل مع الكتب، بدءًا من اختيار الكتاب المناسب لشرائه أو استعارته، إلى القراءة المبدئية للكتاب، ووصولًا للاستفادة الكاملة ما قراءته.

🕮 كيف تعرف محتوى كتاب قبل قراءته؟

عندما تدخل إلى مكتبة، أو تقف أمام بائع الجرائد وتقرر شراء كتاب ولكنك تخشى من أن يكون الكتاب تافهًا، أو مملًا لا يستحق المال الذي ستدفعه فيه، ولا الوقت الذي ستنفقه في قراءته، فعليك أن تتناول الكتاب الذي أعجبك للوهلة الأولى، وتمر ببصرك سريعًا على:

- العنوان

فالكتاب كما يقولون يظهر من عنوانه، ولكن هذه القاعدة ليست نهائية خصوصا وأن دور النشر باتت تتسابق في اختيار عناوين غريبة للكتب

- الفهرس

إن لم يكن الكتاب محاطًا بغلاف، فسارع بإلقاء نظرة على الفهرس، ولا تجزع إن لم تجده في مؤخرة الكتاب، فهو يكون في كتب كثيرة في المقدمة.

- معلومات الغطاء الخلفيّة والأماميّة

قد تجد بعض الجمل أسفل أو حول العنوان على الغلاف الأمامي للكتاب فلا تهمل قراءتها، فغالبًا بها توضيح لخط سير الكتاب، وإن وجد هناك تعريف من الناشر للكتاب على الغلاف الخلفي، فمر بعينيك

على أهم نقاطه، ولا تقرأه كله لو كان طويلًا، وتذكر أنك لم تشتر الكتاب بعد.

- تاريخ النّشر

إن تاريخ النشر مهم في بعض المجالات، فماذا لو كنت تبحث عن كتاب مختص بميكانيكا السيارات، ووجدت تاريخ نشره يرجع إلى خمسنيات القرن الماضي؟!

- سيرة المؤلف الشخصية

قد تفيدك سيرة المؤلف الشخصية قبل قراءتك للكتاب إذا كنت مما يهمهم أن يقرءوا فقط لمن يحملون مؤهلات علمية فذة، أو وصلوا لمناصب رفيعة، أما إذا كنت مثلي تبحث عن جودة المكتوب وليس اسم الكاتب، فأنصحك بالاهتمام بالسيرة الذاتية للكاتب بعد قراءتك للكتاب وليس قبله؛ لتفهم دوافعه وتربط بين ميوله وآرائه.

- المصادر والمراجع

إن نظرة خاطفة على بعض مصادر الكتاب لن تضر، وعلى العكس قد تفيد كثيرا في تعرفك على سعة اطلاع المؤلف.

إذا ما حصلت على الكتاب وشرعت في قراءته فعليك قبل قراءة أي فصل أن تلقى نظرة على:

- عنوان الفصل.
- المدخل إن كان مستقلًا عن باقي الفصل، أو قراءة السطور الأولى إن لم يكن المدخل محددًا.
- العناوين الفرعيّة.
- الجمل الأولى لكلّ فقرة (ينبغي أن تعطي الفكرة الرئيسيّة).
- أيّة رسوم بيانيّة، إحصائيات.
- النتائج أو الملخّصات.

كيف تلزم نفسك بورد يومي؟

إن من شروط الاستفادة من القراءة أن تكون منتظمة، تحرص على ممارستها بشكل يومي حتى لو كنت تقرأ صفحات قليلة فقط، عملًا بالنصيحة النبوية التي تخبرنا بأن خير الأعمال ما دوامت عليه وإن قل

وحتى تنجح في إلزام نفسك بهذا الورد عليك أن:

- تضع أهدافًا واقعية بالنسبة للوقت ولعدد الصفحات المراد قراءتها.
- تقسم الفصل إلى أقسام صغيرة

وبعد فترة حاول أن تقرأ الفصل كاملا من غير توقف.

القراءة الفعالة

هذا الجزء هو قابل للتنفيذ في مرحلة متقدمة من ممارستك للقراءة والاطلاع، فلا تتسرع بتطبيقه

وإذا ما التزمت بورد يومي للقراءة فأنت غالبًا ستصل إلى كيفية القراءة الفعالة دون أن تحاول تطبيق الخطوات القادمة، ولكن الأجدى أن تعرفها..

- اسأل نفسك سؤالًا بعد قراءة كل فقرة أو قسم، ثمّ ابحث عن إجابته. سوف يبين لك هذا مدى استفادتك.
- حاول وضع العنوان الفرعيّ أو الجملة الأولى من الفقرة في شكل سؤال، استعمل «من»، «ماذا»، «متى»، أو «كيف» إذا استلزم الأمر ذلك.

القراءة هي المفتاح وليست كل شيء



- تذكر أن هدفك هو اقتفاء أثر أهل السبق للاستفادة بـما تركـوه لنا من تراث علمي وعملي في معركتنا للدفاع عن حقنا في حياة أفضل..

- والقراءة ستفتح لك الباب الملكي لذلك الغرض.

- لكنك يجب أن لا تتوقف عندها، إلى جانبها عليـك أن تبحـث عن الناجحين، وإن وجدت أحدهم فحاول مراقبة طريقته في الإنجـاز، وحبذا لو استطعت أن تطلب منه النـصيحة لكـن دون إلحـاح حتـى لا يمل.

نتيجة

اقرأ سير العظماء..

وتتبع خطى الناجحين..

لتضيف إلى نفسك خبراتهم وتجاربهم.

الخط الثاني

التفكير بشكل مختلف

((يغيب المتفوقون عن
وعيهم ساعة الإنتاج،
ويدخلون إلى ما يشبه
الغيبوبة، فيرون ما لا
نستطيع أن نراه))

كيتس


أسلحتك
الطبيعية

في منتصف ستينيات القرن الماضي، كان البترول قد أصبح سلعة أساسية، ومصدر للطاقة لا يمكن الاستغناء عنه..

وبدأت الانظار كلها تتجه نحو منطقة الخليج العربي..

وراحت سفن الدول الكبرى والصغرى على حد سواء تتسابق لنقل هذا السائل الأسود من شواطئ دول الخليج

ووسط معمعة الحركة البحرية في مياه الخليج وقع حادث مأساوي !

فقد غرقت إحدى الناقلات العملاقة..

لكن هذه السفينة الغارقة لم تكن تنقل البترول..

فقد كانت مكلفة بنقل الماشية والأغنام!

ولقد كان على متنها حين غرقت قرابة الستة آلاف رأس من الأغنام.

كارثة على وشك الوقوع

وعندما انتشر خبر غرق السفينة أسقط في يد خبراء النقل البحري، فوجود هذه الكمية الضخمة من الأغنام النافقة في مياه الخليج يعني كارثة بكل المقاييس..

فالبيئة البحرية في مساحة كبرى محيطة بمكان غرق السفينة أصبحت مهددة بالدمار..

واحتمال انتشار التلوث والأوبئة على سطح الماء أصبح يقينًا لا يقبل الشك، مما يهدد سكان مدينة الكويت، وكل العاملين داخل مينائه بأن يصابوا بالأمراض الناتجة عن التلوث، التي كانت في تلك الأيام سريعة الانتشار، قوية التأثير، لعدم وجود مضادات علاجية صالحة للقضاء عليها سريعًا.

وغالبا ما ستتأثر حركة نقل البترول في منطقة الخليج العربي بأكملها، مما يعني اضطراب أسعار البترول.

إذن على المسئولين أن يجدوا حلًّا لإخلاء السفينة من حمولتها دون أن تتسرب تلك الحمولة أو أجزاء منها إلى المياه..

وكيف يحدث هذا والسفينة في قاع الخليج؟!

وأي محاولة لإخلائها تمامًا تبدو عسيرة التحقيق، ناهيك عن أنه لابد من تسرب بعض تلك الأغنام الميتة أثناء عملية تحطيم أحد جدران المركب لإخراج الحمولة.

إذن لابد من رفع تلك السفينة إلى سطح البحر وسحبها إلى الشاطئ وإفراغها على مهل، ولكن كيف يحدث هذا؟

لقد اجتمع الخبراء من أنحاء البسيطة للوصول إلى حل لتلك المعضلة الصعبة، ولكن الحل لم تظهر له ملامح، فالأمر صعب عن جد، وباتت الكارثة على الأبواب.

حل مختلف تمامًا

ووسط حالة الترقب المصحوب بقلق شديد خرج أحد الخبراء بحل يبدو للوهلة الأولى غريب، بل شديد الغرابة..

لقد طلب الرجل من المسئولين توفير كميات ضخمة من كرات تنس الطاولة (البينج بونج)..!

نعم كرات تنس الطاولة..

ومع أن الفكرة بسيطة جدًّا إلى حد عدم تصديقها..

وطريفة إلى حد أنها تثير الضحك أكثر من الإعجاب، إلا أن المسئولين القلقين على صحة بيئتهم ومواطنيهم لم يجدوا بدًّا من قبولها وتم توفير كل ما أمكن الحصول عليه في أقرب وقت من كرات البينج بونج، حتى وصل عدد هذه الكرات إلى ٢٧ مليون كرة.

من أين أتى بذلك الحل العجيب؟

كانت فكرته تقوم على ملء السفينة بهذه الكرات إلى الحد الذي يجعلها تحاول مقاومة ضغط الماء في الأعماق فتطفو على السطح ومعها السفينة العملاقة.

وبعد إحضار الكرات راح الغواصون، ينفذون الفكرة، دفعات ودفعات من الكرات تحتل مكانها داخل تجويفات الناقلة..

والكل ينتظر بين آمل ومشكك..

ووسط صيحات الإعجاب من الجميع راحت السفينة تطفو من جديد، وتم منع تلك الكارثة البحرية من الوقوع بفضل تفكير مختلف.

وقد يتبادر لذهنك أن صاحب هذا التفكير قد وصل إليه نتيجة لخبرات طويلة في إنقاذ السفن الغارقة، استخدم فيها هذه الطريقة عشرات المرات من قبل.

أو أنه قد درس هذه الطريقة العجيبة في معاهد أعالي البحار في الدول الكبرى.

لكن الحقيقة التي أفصح عنها الرجل أنه رأى هذه الفكرة من قبل، ولكن ليس على أرض الواقع، ولا في المعاهد المتخصصة.

فقد رآها في إحدى مجلات الرسوم الخاصة بالأطفال!!

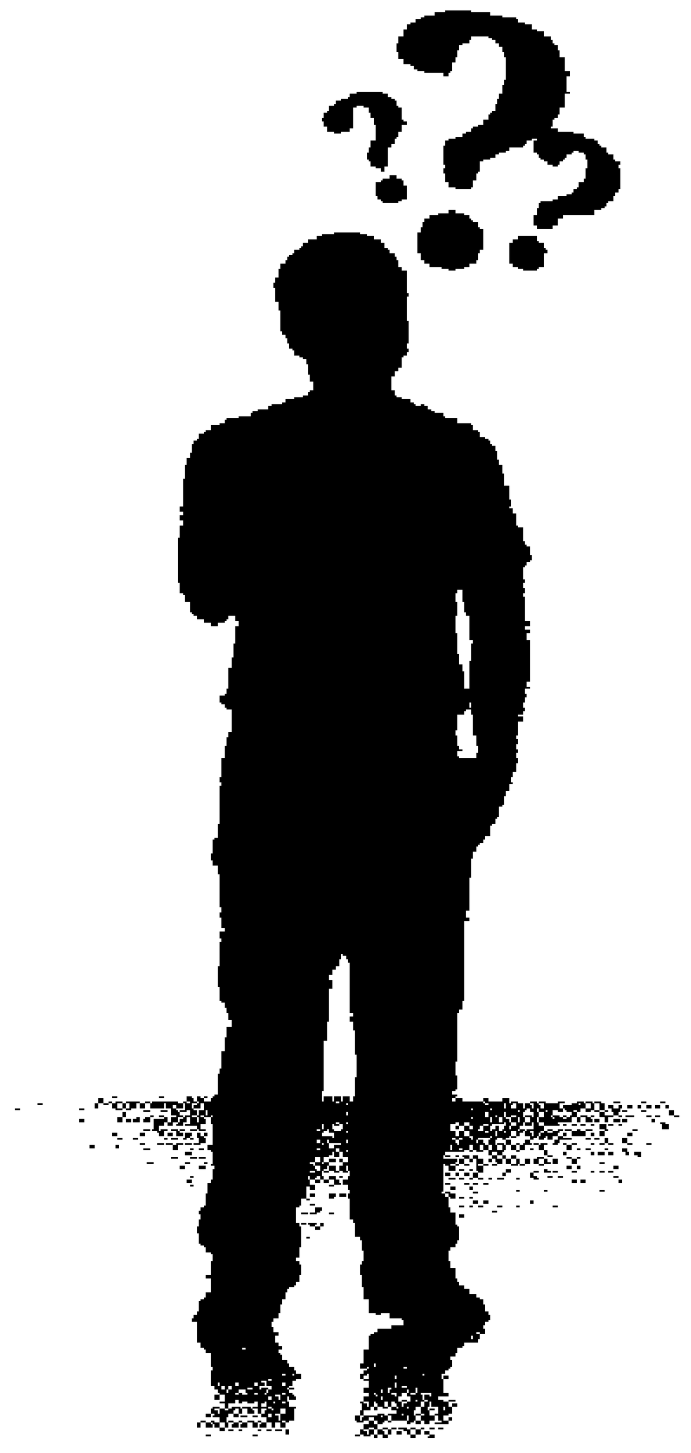
عندما رأى بطل القصة المصورة يرفع مركبه الغارق من البحر بطريقة مشابهة..

لكن أصحاب الفكر المختلف، دائما قادرون على رؤية الحلول من زوايا صعبة على الأشخاص العاديين، فتبدو حلولهم عبقرية..

واقتراحاتهم غاية في الابداع..

وقبل أن نعرض الطرق والتدريبات التي من الممكن أن تصل بنا؛ لنكون من أصحاب الفكر المختلف، علينا أولًا أن نتعرف على أنماط التفكير المختلفة، و ما يميز كل نوع عن الآخر.

أنواع التفكير:



1- التفكير التوليدي:

والمقصود به التفكير المرن القادر على النظر للأمور من زوايا متعددة، ثم ابتكار إضافات جديدة، تثري ما هو موجود.

ذلك الفكر الذي يبدع ويضيف للحياة جديداً..

يبتكر الآراء الصائبة والحلول الناجعة والقرارات الحازمة..

هو الفكر القادر على استخراج الذهب من التراب..

والأحجار الكريمة من الأعماق السحيقة.

2- التفكير النقدي:

الذي يلجأ للنقد والتحليل..

فهو القادر دائمًا على رؤية النقص والأخطاء والعيوب في أي عمل قائم، وقد يكون نقده صحيحًا، ولكن عيبه أنه لا يحاول إيجاد البدائل المناسبة لما ينتقده، وقد لا يحب الناس صاحبه؛ لأنه لا يرى إلا البقع فقط.

3- التفكير الاستيعابي:

وهو الفكر القادر على التعايش و استيعاب ما يبدعه الآخرون.. وإن لم يكن قادراً على الإبداع والتجديد والإضافة والعطاء،فهو يحاول أن يستمتع بما هو موجودفهو غالبًا لا يقف كمكعب في وتد.

4- التفكير الغامض:

ذلك التفكير يظهر العجز عليه واضحًا..!

فصاحبه لا يستطيع إدراك العلاقات بين الموضوعات المختلفة..

ويعجز عن تصنيفها طبقًا لنوعيتها أو أهميتها..

وأكبر درجات عجزه تظهر عندما يفشل في التعبير عما يدور في نفسه من أفكار بصورة واضحة.

5- التفكير المتشكك:

ويظهر هذا النوع من التفكير واضحًا عند المؤمنين بنظرية المؤامرة!

أولئك الذين يتشككون في كل عمل..

وفي كل شخص ويعتقدون أن وراء كل شيء مؤامرة..

وأنهم المقصودون بتلك المؤامراة، حتى لوكانت تلك المؤامرة المزعومة بعيده عنهم..

وقد يكون كلامهم به شيء من الصحة، ولكن خطورة هذا التفكير تتجلى عندما يشعر أصحابه بأنهم متربص بهم، وأنه لا جدوى من أي عمل ولا فائدة من أي محاولة.

6- التفكير السطحي:

وهو الذي يوصف أحيانًا صاحبه بالتافهة !

فهو لا يفكر سوى بظواهر الأشياء، دون بواطنها..

ولا ينفذ إلى معرفة حقائقها، وجوهرها..

وعادة لا يشغل باله إلا بما يرى فقط..

فتراه يحكم على الإنسان بمظهره، لا ترى عيناه إلا مشيته، ولا يهتم بتفكيره وأخلاقه وسلوكه وثقافته وتعامله، فهي ليست جوانب مهمة بالنسبة له.

7- التفكير الادعائي:

وحال صاحب هذا التفكير يثير الشفقة والسخرية أكثر من غيره !

فهو يدعي أنه تكلم ووعد وأنذر، وأقام وأنشأ وهدم، وهو لم يفعل من ذلك شيء..

و مع كثرة وتكرار التمادي في الدعاوي الفارغة والبطولات الخيالية يصدق نفسه في النهاية !!

فما يزال يكذب ويكذب حتى يصدّق نفسه.

وأكثر من يقع في حبائل هذا التفكير الواهي هم الفارغون، الذين يعيشون في الأحلام دون عمل، فلا يجدون بدًّا من خداع أنفسهم!

معتقدين أنهم بذلك يحققون مكانة وسط الناس، وغالبا ما يكون أمرهم مكشوفًا لمن يعرفهم.

8- التفكير السببي:

الذي يبدو للوهلة الأولى أنه يشبه التفكير النقدي، ولكن في الحقيقة فهذا التفكير المتمعن الذي يميل صاحبه إلى البحث عن أسباب كل حادث ومقدماته ونتائجه ومقاصد القائمين عليه يختلف عن التفكير النقدي في أنه يصل بصاحبه في النهاية لاختيار الموقف المناسب حيال هذا الحادث الموجود.

9- التفكير الجزئي:

وهو التفكير المحدود الذي لا يرى صاحبه إلا جانبًا واحدًا من الحدث، وغالبًا ما يكون الجانب الذي يؤكد أفكاره وميوله.

وصاحب هذا الفكر يبقى صاحب رؤية محدودة في الحياة..

فهو نادرًا ما يرى الصورة مكتملة، لذلك من الصعب أن تنتظر منه حكمًا صائبًا.

10- التفكير الكلي:

وهذا النوع من التفكير هو عكس النوع السابق، فصاحبه لا يهتم سوى بالنظر في الأمور الكلية العامة.

ولا يكلف نفسه عناء التدقيق في التفاصيل والجزئيات للأشياء والأحداث..

وقد يصلح هذا النوع من التفكير في القليل من الأمور، لكنه لا يصلح أن يعتمد عليه دائمًا، فالصورة التي يعطيها هي صورة تكاد تكون هلامية غير محددة المعالم.

وبعد أن تعرفنا على أنواع التفكير الإنساني عليك أن تعرف أنه ليس هناك إنسان يفكر بإحدى هذه الطرق على طول الخط.

فالانسان يستخدم أكثر من طريقة للتفكير حسب الظروف المختلفة، ومدى خبراته السابقة في التعامل مع الأحداث الواقعة، وربما دمج طريقتين أو أكثر للتفكير في موضوع واحد.

لكنه بالتأكيد سيغلب عليه أحد هذه الأنواع، وإن اطلعت على أفكاره ومعتقداته لوجدت أن هناك نوعًا رئيسًا يوجه بوصلة أفكاره تجاه كيفية التعامل مع كل مشكلة.

سمات أصحاب الفكر المختلف



وللتفكير المختلف صفات واضحة، إذا ما تواجدت في شخص فاعلم أنك تستطيع أن تحصل منه على رؤى غير تقليدية.

ويمكنك أن تعتمد عليه في حل مشكلات عصية على الحل.

وهذه السمات التي لابد لك أن تكتسبها - أو بعضها على الأقل - إن أردت أن تكون من أصحاب الفكر المختلف القادرين على الدفاع عن مستقبلهم بقوة.

يبحثون عن الطرق والحلول البديلة

فهم لا يقفون عاجزين أمام مشكلة، فدائمًا ما يجدون حلولًا بديلة، ودائمًا ما يبحثون عن طرق مختلفة، وغير مألوفة للوصول إلى أهدافهم.

لديهم تصميم وإرادة قوية

إنهم أصحاب عزيمة تشق الجبال، أنفاسهم طويلة، لا يعلنون استسلامهم بسهولة، وربما لا يعلنونه أبدًا.

لديهم أهداف واضحة يريدون الوصول إليها

غايتهم واضحة، يتحركون وفق مخطط محدد المعالم..

لا يضلون الطريق عند مفترق الطرق.

يتجاهلون تعليقات الآخرين السلبية



لا يفت في عضدهم كلمات الإحباط وتثبيط الهمم..

فطالما اقتنعوا بفكرة جديدة سعوا إلى تنفيذها مهما كانت المعارضة، ومهما تحملوا من ضغوط.

لا يخشون الفشل

يملكون قدرة غريبة على التجريب وإعادة المحاولة مرة تلو مرة، حتى لو باتت تلك المحاولات فاشلة !

فهم لا يخشون الفشل ولو عدة مرات، إذا كانت تلك المحاولات هي الطريق للنجاح.

لا يحبون الروتين

لا يطيقون التقيد بروتين الوظيفة، أو حتى الروتين المنزلي، فهم غالبًا يعشقون التغيير والتطوير..

وقد تقتلهم إذا وضعتهم داخل قوالب جامدة.

مبادرون

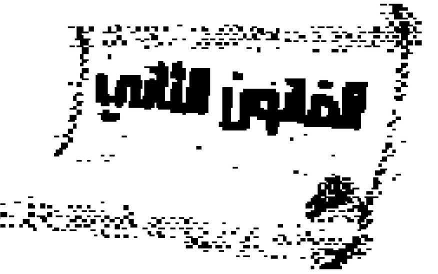
يعرفون قيمة المبادرة، ويسعون دائمًا للسبق، وأعينهم لا تفارق المركز الأول، ويحزنون بشدة إذا ما سبقوا إليه.



الوفرة

لا تلتزم بفكرة واحدة إذا ما وجدتها سعيت إلى تنفيذها دون التفكير في غيرها، فأفضل طريقة للحصول على أفكار رائعة هو الحصول على أفكار كثيرة، ثم تلغي الأفكار السيئة منها، أو الأفكار ذات النتائج الأقل.

فالتفكير المستمر في قضية ما يتيح الفرصة للأفكار الجيدة أن تظهر، وعندما تظهر تلك الأفكار ستتيح لك رفاهية الاختيار والتفضيل فيما بينها.



استباق الأحداث

يجب أن تكون أفكارك سابقة للأحداث وليست مجرد ردود أفعال لما يحدث !!

فمن أهم سمات التفكير المختلف أن يصنع الحدث كلما تيسر له ذلك، ولا يظل على طول الخط في خانة ردة الفعل..



ولكن احرص أن تكون أفكارك المختلفة سابقة للحدث فقط ولا تتمادى وتسبق زمانك، وإذا شعرت أن تفكيرك سابق لعصرك فلا تقول ذلك للناس لأنهم لن يقبلوا منك هذا أبدًا.



المصداقية

لكي تكون هناك مصداقية لأفكارك التي تطرحها، يجب أن تكون هذه الأفكار صحيحة صالحة للتطبيق، وهذا لن يحدث إذا أعتمدت على معلومات خاطئة، أو مشكوك في صحتها.

فتحرى الصدق فيما تجمعه من معطيات تنوى أن تبني عليها استنتاجك.



استعن بنظرة أخرى

يمكنك أن تنظر للأمر من وجهة نظر شخص آخر له علاقة بالمشكلة عندما تعجز عن حلها، ومن المستحسن أن يكون أكثر من شخص..

ولكن لا تتنطع في الاستعانة بكل وجهة نظر يمكنك أن تعرفها، فذلك سيشتت ذهنك، ويباعد بينك وبين الحل الذي تبحث عنه.

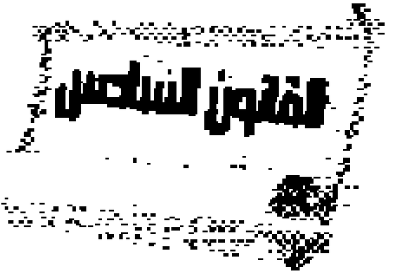




التدوين

إن عـادة الاسـتعانة دائـما بورقـة وقلـم لتـدوين الأفكـار في لحظـة ميلادها لهي عادة حميدة تساعد على تهيئة العقل لاستقبال أفكار جديـدة بعد أن سكب ما يخزن على الورق

كما أنها تساعدك على تقييد عصارة تفكيرك على الورق قبل أن تطـير إلى غير رجعة، فالأفكار لها أجنحة، وعقلك لن يتسنى له أبدا تذكر كـل فكرة خطرت على بالك مهما بلغت قوة ذاكرتك



الربط والاستنتاج

يمكنك أن تربط بين معطيات الموضوع الذي تبحثه وبـين موضـوع في مجال أخر على أن يكون هناك تشابه تستطيع وضع يدك عليه، ثم أنظر للنتائج التي أدت إليها المعطيات في الموضوع المشابه ثم أبنى استنتاجك عليه

فمثلا لو كان لك ابن صغير في مرحلة الطفولة، وأنت في حيرة مـن أن تتركه يتعلم تجارب الحياة بمفرده تماما، أم تتدخل ولو قليلا لمساعدته وتقويمه إن لزم الأمر !

تستطيع في هذا الوضع تشبيه موقفك بحالة الثمرة الوليدة على الشجر التي لابد من راعيتها، وتقديم من تحتاجه من رعاية حتى تنضج.



التقليد الذكي

إذا احتار دليلك ولم تجد فكرة جديدة تشعر إنه يمكن تنفيذها، فأمامك حل بسيط..

أبحث عن تجارب سابقة لآخرين، وأختار أفضلها، وقم بتقليدها ولكن لا تلتزم بالتقليد الحرفي، فهذا دليل على فقر الفكر

حاول وضع لمستك عليها، وحبذا لو نجحت في إضافة شيء من التعديل الذي يرفع من قيمتها.



حاول ثم حاول

إن التفكير المختلف يتشابه إلى حد ما بإكتساب مهارة جديدة تحتاج إلى ممارسة منتظمة للوصول للأفضل، كل ما كررت المحاولة كلما زادك التكرار مهارة، وكشف لك عن جوانب خفية لم تكن تراها في المرة السابقة

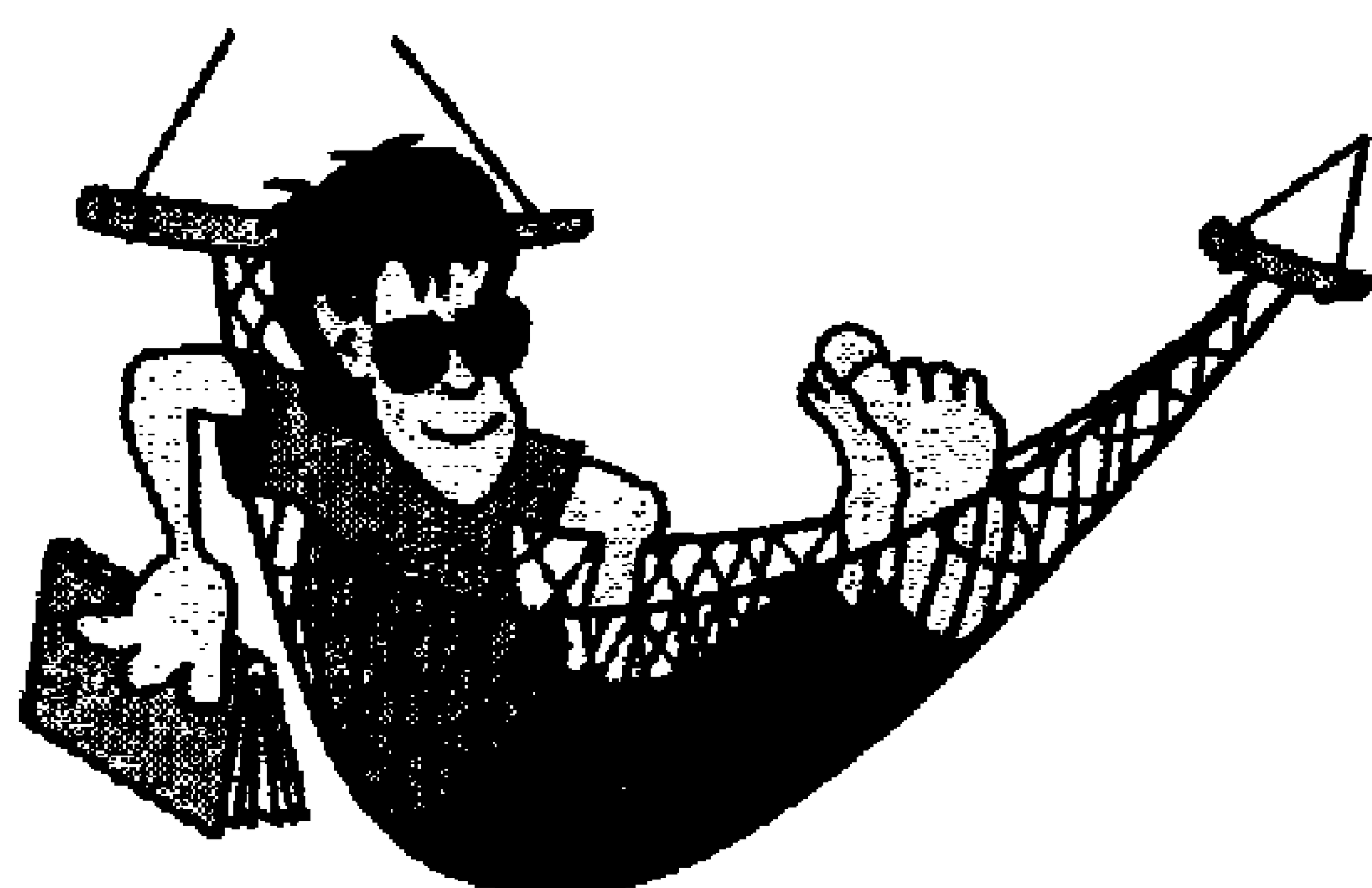
فالإبداع الذي ترضى عنه لا يأتي من المحاولة الأولى.



القانون العاشر

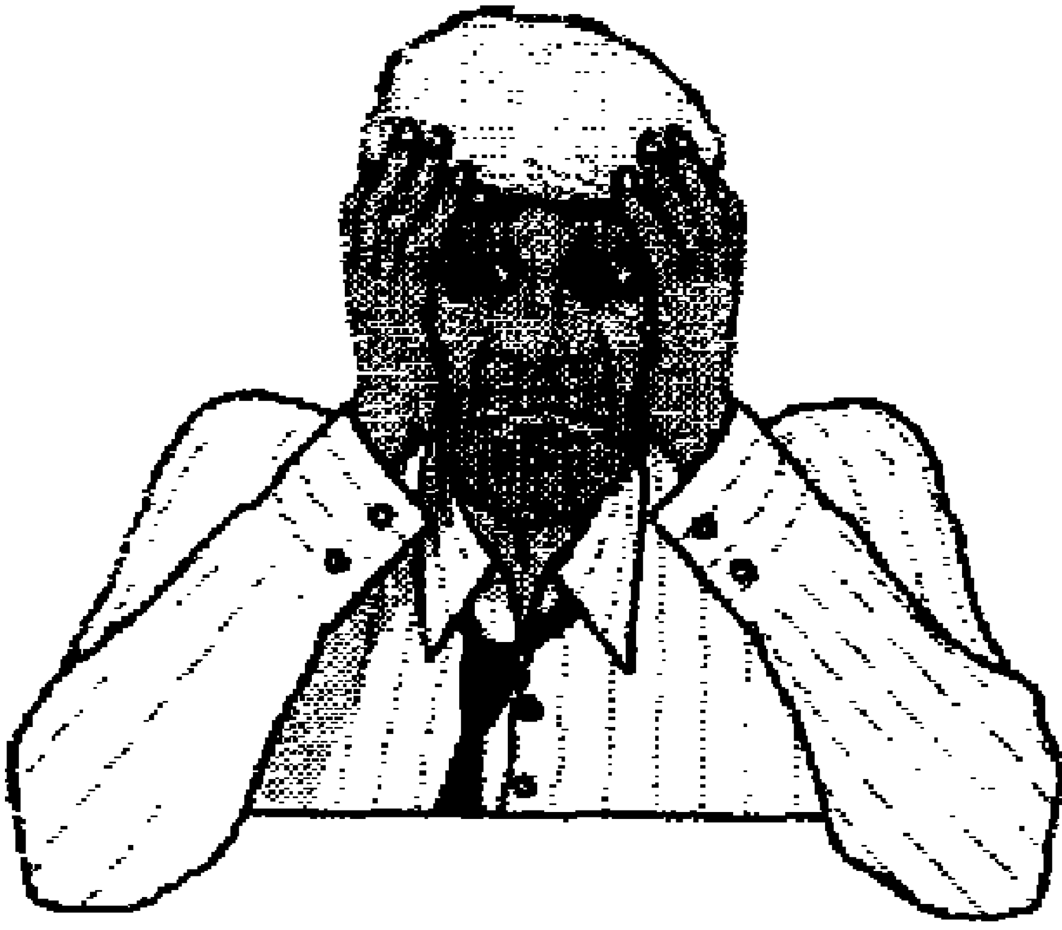
خذ فترة راحة

إذ وجدت إنك غير مهيأ للتفكير بشكل مغاير لما تعودت عليه، فلا تجهد نفسك بالمزيد من التفكير، واسترخي أو أشغل نفسك بعمل يدوي لا يحتاج إلى تشغيل العقل.



ولكن لا تستلذ فترة الراحة وتحولها إلى خمول مستمر.

التفكير المختلف إلى حد الانهيار..!



على الرغم من أن اجدادنا من العـرب والمـسلمين برعـوا في طـرق التفكـير المختلـف، وأخرجـوا لنـا العديـد مـن الأفكـار القيمـة، التـي كانـت سـابقة لعصرها.

تلك الأفكار التي خلدت اسمائهم في سجلات التاريخ،ونفعـت بـه من عاصرهم أو من جاء بعدهم، وصنعت للأمة مـستقبل زاهـر أمتـد عدة قرون، وما زلنا نفتخربه.

إلا أن الخلف لم يكونوا في مستوى السلف..

وعلى الرغم من سهولة الحصول على وسائل المعرفة بشتى صورها، وانتشار وسائل الاتصال الحديثة، إلا أن هنـاك حالـة مـن الإضـطراب الفكري باتت تتحكم في الحركة الابداعية في عالمنا العربي ومعـه الكثـير من العالم الإسلامي..

ونتيجة لحالة الاضطراب الفكري، والصراع بين الرغبة في الظهـور وإثبات الذات وبين فقدان القدرة على التفكير الإبـداعي ظهـر مـا نـراه الآن من:

خطوط مبعثرة وأحبار مسكوبة دون عناية..يقولون أنها رسومات.

كلمات متداخلة لا تخضع لأوزان..يطلقون عليها شعر.

وسطور مبهمة لا تنطوي على حبكة..يصرون على أنها قصة.

ولو تحدثت إلى منتجي هذه الخزعبلات، التي يطلقون عليها فنون حديثة، لوجدت عقولهم خاوية على عروشها، خربتها الأفكار السلبية المتشائمة، فهم يرون كل شيء بلون قاتم.

فالحكومات خائنة..

والناس لا فائدة منهم..

والمجتمع بأسره متخلف..

والغد سيكون بالتأكيد أسوأ..

فكيف لأصحاب هذه الأفكار السلبية أن يبدعوا ويضيفوا إلى حياتهم وحياة الأخرين.

وهولاء ليسوا متواجدين في ميادين الفن والأدب فقط بل أصبحوا كالأخطبوط الذي تمتد أذرعه في شتى المجالات.

لابد أن تحصر تفكيرك في النجاح

مفتاح سعادتك في الحياة أيها الصديق موجود داخل عقلك، وتستطيع أن تبلغ ما تريد من السعادة، أو تحرم نفسك عن ما تستحقه منها على قدر درجة تحكمك في حركة هذا المفتاح.

وأصحاب الفكر المختلف هم أقرب الناس للوصول لهذه السعادة المأمولة، عندما يحصرون تفكيرهم في النجاح.

فيتعاملون مع أي مشكلة وهم واثقون من وصولهم للحل، فعندهم لا توجد مشكلة بلا حل وإن تأخر إيجاده.

وصفة سريعة لتنشيط العقل.

إن تعذر عليك تنفيذ قوانين الإبداع التي السابقة، فاعلم أن بالأمر مشكلة نفسية في تعاطيك مع عقلك للوصول لحالة التفكير التي نقصدها

وإليك إرشادات سريعة إن حاولت تطبيقها ربما ساعدتك كثيرا في قبول القوانين السابقة لتكون من أصحاب الفكر المختلف:

جوّع نفسك حتى لو كنت شبع

إن وجود الإنسان في حالة تحفز مستمر، واستعداد للإنقضاض على الفرصة وقتما تسنح، لهو حالة لا غنى عنها للوصول للمستقبل الذي تتمنى

وحالة التحفز المستمر هذه لن تجدها عن أناس شبعوا وناموا، فمن أين لهؤلاء بالتفكير المختلف؟

لذلك لو كنت ممن استراحوا وتخدرت أطرافهم من الخمول فجوع نفسك من جديد وكن في حالة استعداد

فكّر كمحقق شرطى

إن رجل الشرطة الذي يحقق في أي جريمة قد حدثت، يتحرك وهو على يقين من أن هناك جاني، وما عليه إلا أن يكشفه.





وعلى نفس المنوال فعليك أن تفكر في أي مشكلة أو موضوع، وأنت متأكد من أن هناك حلا للمشكلة وإضافة للموضوع، وما عليك سوى أن تبحث عنها

- **زد فضولك للمعرفة**

دائمًا وأبدًا حاول أن تعرف أكثر، استمتع بحب المعرفة، ولا تغلق عيناك أبدًا عن أي جديد، فالبحث الدائم عن المعرفة لهو بالتأكيد عاملا لا غنى عنه لإكسابك قوة فكرية هائلة.

نتيجة

انظر للأمور دائما من زاوية أخرى، إذا كنت تبحث عن حل.

الخط الثالث

الاستقلال المادي

((أي شخص يتخذ قرارا بأن يصبح غنيا، ويغير من تصرفاته لتحويل هذا المعتقد إلى حقيقة، سوف يصل لما يريد، ويتوقف هذا كله على إمكانياتك.. هناك الكثير جدا من المال لمن يرغب في الامتثال لقوانينه))

براين ترايسي

في بداية ستينات القرن الماضي كان الشاب الاسباني امانسيو جاونا أستطع الوصول لمنصب المدير في أحد متاجر بيع الملابس الجاهزة في مدينة لا كورونا الاسبانية

كان الفتى ينتمى إلى طبقة الفقراء في الأصل، فأبوه عامل بالسكة الحديد، وهو أضطر إلى ترك المدرسة وهو صغير ليساعد نفسه وأسرته في المصروفات، وكان العمل المتاح أمامه في حينها، هو الدخول إلى عالم الملابس الجاهزة ولكن صبي مهمته توصيل الملابس المباعة إلى بيوت الأثرياء

وأثناء صعوده الوظيفي من العمل كصبي إلى وصوله إلى مدير متجر شغله جدا أن أصحاب المتاجر، ومعهم أصحاب المصانع التي تورد لهم الملابس يصبون كل اهتماماتهم بطبقة الأثرياء فقط..!

ولأنه كان واحد من أفراد الطبقة الفقيرة فكان يعرف احتياجاتهم..

وكان على يقين أن التعامل معهم سيكون له نفع كبير له ولهم..

لذلك قرر استثمر جزء من النقود التي أدخرها في مشوار عمله في شراء كمية من القماش رخيصة الثمن، وتصنيعها كملابس للنوم تباع بأسعار زهيدة

قد تكون الفكرة نبيلة ومربحة، ولكن ما الطريق إلى تنفيذها وهو لا يملك معدات الحياكة، ولا أجر العمال

إذن عليه أن يبتكر تصميمات جديدة لا يحتاج تنفيذها إلى ماكينات ولا آلات، وكل ما تحتاجه هو معدات يدوية بسيطة، ويد مهارة واعية غير مكلفة، وبالطبع كانت هذه اليد هي يده هو !

قام الشاب بالتصميم والتنفيذ وحده مستغلا أيام العطلة في نهاية كل أسبوع

وبعد أن انتهي من تصنيع بضاعته سعى إلى بيعها، ونجح في ذلك، لتدر عليه الفكرة بعضا من الأرباح

لم يحاول التمتع بما كسب بشكل سريع كما يفعل الكثير من رجال الأعمال الصغار الذين من أن تبدأ محافظهم في الانتفاخ حتى يسارعون في التمتع بما تيسر لهم من متع الحياة..!

وبالطبع فأغلب هؤلاء مصيرهم معروف، فالإفلاس والعودة بخفي حنين هي مشاهد النهاية لمغامرة كان من الممكن أن تكون ناجحة لو تسرعهم

ونرجع للشاب الاسباني الذي وضع أرباحه فوق بقية مدخراته من سنوات العمل الشاق وفتح أول مصنع خاص به

ولأنه لم يكن يملك رأس مال ضخم، يتيح له إنتاج موديلات مختلفة، فقد تخصص المصنع في تصنيع بُرنُس الحمام.

وكان اختيار موفقًا، وبدأت عجلة العمل تدور بشكل مرضي

وبعد عدة سنوات من الجهد لتثبيت أركان مشروعه، وبعد أن أصبح منتجه موجودًا في جميع أنحاء أسبانيا،بدأ أمانسيو جاونا التفكير في التوسع في نفس المجال الذي تفتحت عيونه عليه، وهو مجال الملابس، فقرر تصنيع ملابس الشباب تحت اسم علامة تجارية جديدة أطلق عليها (زارا) وافتتح متجرًا يحمل الأسم ذاته؛ ليبيع فيه المنتجات الخاصة بهذه العلامة في مجمع ضخم من المجمعات التجارية المشهورة في مدينة لاكورونا.

وقد يتبادر للذهن عن معرفتنا أنه اختار مجمعًا تجاريًا ضخمًا ليعرض فيه باكورة إنتاجه أنه قد تخلى عن مبدئه، وأنه ينوى مغازلة الأثرياء وهو الذي بات منهم،

ولكن هذا الظن السيء بالرجل سيُطرد من رؤوسنا عندما نعرف أن المفهوم الذي أخذ عن هذه العلامة الجديدة هو «ملابس على الموضة، بأسعار رخيصة».

وقد أكد الفتى الطموح على ذلك بنفسه عندما كتب أهداف الشركة في أول تقرير مالي لها:

((الهدف من زارا هو جعل الموضة أكثر ديمقراطية، على العكس من أن فكرة الموضة هي حق الثري نحن نقدمها؛ لتلمس جميع طبقات المجتمع))

ومن يوم تأسيس هذه العلامة الجديدة و نشاط الرجل يزداد ويتوسع..

ومن علامة لأخرى..

ومن مصنع لآخر..

ومن فتح أسواق جديدة إلى غزو أسواق أكبر

واخيرا نجح الفتى الذي بدأ حياته بالعمل الشاق، ثم الادخار الجاد، إلى الاستثمار المبتكر في دخول عالم المليارديرات

لينافس أثرياء أمريكا على المراكز الأولى في نادي الثراء

ويترك رسالة لكل حالم بمستقبل مشرق تقول: إن النجاح في عالم المال لا يشترط أن تكون وريثًا لثروة طائلة، ولكن يلزم أن تتحرك لتحقق استقلالك المادي، وتملك القدرة على إلزام نفسك بالادخار، وتتحلى بالشجاعة؛ لتستثمر ما ادخرته في مشروع مدروس.

قواعد تكوين الثروة

إن مشوار البحث عن الاستقلال المادي لـه قواعـد أساسـية، يجـب الالتزام بهـا، ومـن يرفـضها أو يتجاهلهـا، ثـم بعـد ذلـك يظـل مـدينًا للجميع، لا يلوم إلا نفسه

وهذه القواعد هي:

١- **تغيير نظرتك تجاه المال.**

٢- **التوقف عن الاستدانة المنتظمة.**

٣- **الادخار.**

٤- **الاستثمار.**

ودعونا نتأمـل في هـذه القواعـد بـشكل أكثـر تفـصيلا في الـسطور التالية:

أولا: تغيير نظرتك تجاه المال.

يجب أن تنتقي أفكارك تجاه المال ومعرفة أهميته وطرق كسبه، فهناك العديد من الأفكار الخاطئـة التـي تقـف حـائلًا بـين الإنـسان وتحقيقـه للمستقبل المادي الذي يأمله.

وللأسف الشديد الكثير من تلك الخرافات المتعلقـة بالمـال يعتنقهـا أهل العوز، ومن هم في حاجة ماسة لاكتساب المزيد من الأموال،



وبدلًا من أن يتحركوا لتحقيق الاستقلال - ومن بعده الرفاهية المادية - كوسيلة للمدد والعون لاستكمال معركة الدفاع عن مستقبلهم، تجدهم قد أضافوا عبء المال إلى لائحة الخصوم، وساروا يتحركون ضد الأمان المالي، وكأنهم في حرب مع أنفسهم.

الأفكار الخاطئة..

فهذا يعتقد أن أموال الكون محدودة، وأن أوان جمع الثروات أو حتى جزء بسيط يضمن حياة كريمة قد ولى وفات..

وإن قلت له:

وماذا عن كل هذه الأموال المتداولة في حركة البيع والشراء، والأخذ والعطاء؟

لأجابك في مرارة:

إن هذا لخير دليل على أن الأموال قد امتلكها كبار التجار، وأباطرة الصناعة، ولم تعد هناك فرصة لي ولك إلا أن نكسب قوت يومنا هذا إن وجد.

فبالله عليكم يا إخواني كيف لهذا الرجل ومن هم على شاكلته أن يكسب المزيد من المال أو أن يسعى من الأساس لتكوين مستقبل زاهر، وهو قد فقد الإيمان بأن ما عند الله لا آخر له، وبأن الأرض الآن قد

أخرجت بإذن ربها من كنوزها الكثير والكثير، وأن الدنيا تسع بل تحتاج وأحيانا تطلب رجال مال وأعمال جدًا.

التقوى والغنى..

وهناك من يقول لك في تباه: إنه لولا التقوى لكان أغنى الناس!

وإن سألته مستفسرًا عن قصده، رد عليك في فخر:

إن أي صاحب مال أو غني إنما هو لص أو مختلس أو محتال، وإنه لا يملك المال؛ لأنه ليس كذلك ولن يكون!

أرايتم لقد أرجع هذا الرجل المسكين قلة حيلته وعدم نجاحه في كسب المال بشكل يرضيه إلى التقوى والورع..

وأكدأنه سيظل هكذا للأبد

لقد أغلق على نفسه الأبواب المفتوحة من الله عز وجل للرزق، ونسى - أو بالأصح تناسى - أن الله هو الغنى، المغني، الرزاق، الكريم

إن كل أسماء الله الحسنى السابقة وغيرها إنما تدلنا على أنه عز وجل يغني ويرزق من يشاء من عباده، فإذا كان الله يترك الفرصة لبعض العاصين من عباده لتكوين المال، فما بالكم بالعبد التقي الورع إذا أخذ بالأسباب، واستعان بالدعاء؟

وهل يظن صاحبنا المجادل أنه أكثر تقوى من سيدنا عثمان بن عفان، أو من عبد الرحمن بن عوف وغيرهم من الصحابة والتابعين والمعاصرين ممن امتلكوا الثروات الضخمة بالعمل الجاد الحلال، وأنفقوها فيما ينفع

هذه هي بعض حجج أهل التكاسل والتخاذل، الذين عزموا على أن يظلوا عالة على غيرهم، أو كان أقصى طموح لهم أن يعيشوا أيامهم يجدون ما يقتاتون به من طعام وشراب وكفي.

أما الذين يتطلعون إلى مستقبل جديد فنظرتهم للمال مختلفة تمامًا

أفكار القادرين على جمع المال



- فهم يعرفون أن المال وسيلة ضرورية للتطوير والنهوض بل إقامة الدين، فالزكاة ركن من أركان الإسلام إنما فرض على من يملك المال، وكذلك الحج فرض على من استطاع إليه سبيلًا، ومن عوامل الاستطاعة توفر المال.
- ويدركون بأنه يمكن كسبه بالطرق المشروعة، وآليات كسبه التي لا تدخل في نطاق التحريم دينيًا أوسع من أن يحتويها كتاب.

- وهم أيضًا على يقين بأن أصحاب اليد العليا خيرا من أصحاب اليد السفلى، فيسعون للحفاظ على كرامتهم وعرضهم وحفظ ماء وجههم.

ثانيا: التوقف عن الاستدانة المنتظمة

كلنا يعرف أن هناك أفعالًا شخصية مضرة، إن هي تحولت إلى عادة يدمنها الإنسان لسارت سببا في دماره..

ومن أسوأ العادات التي ليس من الصعب أن نتعودها هي الاستدانة وطلب قرض مالي من المحيطين بنا من أهل أو أصدقاء أو جيران

فهذه العادة الرذيلة من السهل جدًّا أن تصبح عادة رئيسية في حياتنا، فهي تريحنا من المتاعب الحالية، وترفع عن كاهلنا الأعباء ولو إلى حين.. أو إن هذا ما نظنه

وتصبح عملية الاستدانة من الآخرين سهلة، إذا توفر من حولنا مثل هؤلاء الأشخاص الذين يعطوننا متى طلبنا

أو إذا كنا من المسرفين الذين ينفقون دخلهم قبل أن يستقر في أياديهم رافعين شعار:

((اصرف ما في الجيب يأتيك ما في الغيب))

ومثل هؤلاء تجدهم دائمًا باحثين عن شخص ما يقترضون منه مهما كان دخلهم، بل إنهم في بعض الأحيان كلما زاد دخلهم، زادت معه قروضهم، مرددين بأن الأوضاع أصبحت أفضل، وأنهم قادرون على سداد ديونهم القديمة ومعها ما يستجد من ديون في القريب..!

وربما تمر الأيام والشهور وأحيانًا السنوات دون أن يأتي هذا القريب، وحتى من يوفي منهم بكلمته ويسدد دينه بانتظام، فهو دائمًا مكبل، تحيط القيود بقدميه، لا يستطيع أن يتحرك من مكانه..

فمرتبه الشهري يعجز عن ستره حتى نهاية الشهر نتيجة لما اقتطعه منه حتى يسدد دين الشهر الماضي..

وتكون النتيجة اللجوء إلى قرض جديد من أحد الأصدقاء أصحاب الشهامة

وفي الشهر الجديد لا يجد بدًّا من تكرار اللجوء لهذا الصديق الشهم لسد العجز في ميزانيته، وهكذا دواليك..

فأنى لأصحاب تلك العادة الذميمة أن يستقلوا بحياتهم ويتحركوا لبناء مشروع خاص، أو المشاركة في رأس مال شركة تعود عليهم بالمزيد من الأموال؟!

القرض المحرم..

ناهيك عن سعي البعض للاقتراض قرضًا ربويًا، يشترط فيه رده مع فائدة، وهذا النوع من القروض الذي حرمه أغلب علماء الإسلام المعاصرين، حتى المتساهل منهم في بعض الأمور لم يتوان في تحريمه

واتفاقا مع الشرع فإن أغلب الصور التي نراها لمن تعاطوا مع القروض الربوية لا تبشر بخير

والغريب في هذا السياق أن هناك العديد من خبراء المال الغربيين المتخصصين في الكتابة عن الوسائل المعينة على جمع المال يحذرون من فتح باب الاقتراض من البنوك، وينصحون في شدة بالابتعاد عن هذا الشرك الذي يبدو للوهلة الأولى وكأنه أفضل الحلول للخروج من أزماتك المالية

ولكنه في الحقيقة فخ محكم الإغلاق إذا ما دخلته بإرادتك بات صعبا عليك أن تخرج منه سالمًا.

ثالثا: الادخار.

يحاول الأهل ونحن صغارأن يزرعوا فينا حب الادخار، ولا أدري لماذا ندر التوجيه لتلك الفضيلة هذه الأيام،

فكانوا يأتون لنا بصناديق الادخار (الحصالات) -التي كانت بدائية على أيامنا والآن سارت آلية تتحرك وتتكلم وسبحان الله –

ويطلبون أن نقتطع جزءًا من مصروفنا؛ لنضعه بها ، ولا نحاول فتح الحصالة إلا بعد أن تمتلئ،

إلا أننا لا ننتظر أبدا حتى تتضخم الحصالة بقطع النقود المعدنية !

فسرعان ما ننسى نصائح الأهل ونسعى للتمتع بالموجود وإن قل.

ومع مرور الوقت نبتعد اشد البعد عن فضيلة الادخار المعتدل ، وربما استبدلنا الإسراف به، هذا هو فعل الأغلبية التي تتحرك في حياتها وهي لا تنظر إلا تحت أقدامها، ولا تنوي أن ترفع أعينها إلى بعيد.

أما من قرر الدفاع عن مستقبله فعليه أن يغير من طريقة تفكيره، ويستبدل بعاداته القديمة إستراتيجيات مناسبة لصنع المستقبل الجديد الذي يسعى إليه

وعلى رأس هذه الاستراتيجيات تأتي عادة الادخار..

لا استثمار بدون ادخار

وترجع أهمية الادخار إلى سببين هما:

- أن تدخر نسبة من دخلك فهذا معناه أنك استطعت أن تكسب مالًا جديدًا دون أن تصرف كل مالك سابق، وبالتالي لم تلجأ إلى الاقتراض، وهذا هو نصف الاستقلال المادي.

- أما النصف الآخر فسيحققه ما تدخره بانتظام لتكوّن رصيدًا معقولًا يتيح لك استثماره في ميدان العمل الحر..

مما يعني كسب المزيد من المال، وبالتالي المزيد من الادخار..

يتبعه استثمار جديد..



وهكذا تكون قد وضعت قدميك على أبواب الرفاهية المالية

فلا يمكنك إقامة مشروعك الخاص من دون أن تكون قد وفرت رأس المال اللازم له باقتطاعك أجزاء من دخلك، إلى أن تصل مدخراتك إلى الحد الذي تفكرعنده في استثمارها وسواء قلت هذه المدخرات أو زادت فبالتأكيد هناك شكل ما يتيح لك تشغيلها.

وعن ذلك يقول براين تريسي:

لا تستصغر أي مبلغًا بسيطًا تدخره، فالأهم من ذلك المبلغ أن تجعل الادخار عادة راسخة في حياتك، وبذلك تسدد ديونك، وتتحسن أوضاعك.

وطالما نويت أن تستعيد ما علمك إياه والداك، وتشرع في الادخار فإليك بعضًا من النصائح البسيطة التي تساعدك في توفير المزيد من المال، لترى سريعا نتيجة مباشرة لإلتزامك بهذه العادة.

نصائح عملية لزيادة قدرتك على الادخار

١- سدد مصاريفك الشهرية الأساسية من إيجار ومسكن وفواتير الماء والكهرباء والغاز والهاتف حتى لا تتحول تلك المدفوعات الأساسية إلى ديون ترهق ميزانيتك.

٢- حدد المصروفات التي تحتل المستوى الثاني في جدول المدفوعات، مثل:

ثمن الطعام وبطاقات شحن الهاتف المحمول والملابس الموسمية..

وبعد أن تحددها نرى ما يمكن تعديله مثل:

- تحضير الطعام في المنزل بدلًا من المطاعم.
- تقليص عدد المكالمات قدر الإمكان بالابتعاد عن الثرثرة في الهاتف المحمول.
- إعادة اكتشاف ملابسنا القديمة بشيء من الاهتمام عن طريق تنظيفها جيدًا وكيها باستمرار.



- التوقف نهائيا – أو على الأقل أغلب الوقت – عن المصروفات التي لا فائدة من ورائها، وربما عادت بضرر مثل:

- التدخين.
- والجلوس المتكرر على المقاهي بلا داعٍ.

ومثل هذه الأفعال التي لو حصرنا كم تكلفنا سنويًا ، لأدركنا أن الالتزام بهذا البند فقط سيمنحنا خلال فترة زمنية معقولة حصيلة جيدة من المدخرات تشجعنا على المزيد من التقدم بهذا الاتجاه.

والادخار ليس ضروريًا فقط لتبدأ استثماراتك، بل هو ضروري أيضًا لتطوير هذه الاستثمارات وكذلك لمواجهة الأزمات والهزّات المالية الغير متوقعة.

رابعا الاستثمار

إن الخطوة الطبيعية التالية للادخار هي استثمار ما ادخرت في مشروع يعود عليك بالربح مما يعنى المزيد من الدخل، وعن طريق الدخل الأكبر سوف يكون طبيعيًا أيضًا أن تدخر مبالغ أكبر، وعن طريقها تنجح في أن تعيش حياة أفضل مما تعيشها الآن، أو أن تعيد ما

استثمرت أو جزءًا منه في مشروع جديد؛ لتصبح حينئذ من رجال الأعمال المهمين.

ولا تستغرب هذا الكلام أو تستصعبه فالجميع – أو على الأقل الأغلبية – بدأت على هذا النحو..

ولكن أن تضع مدخراتك في مشروع تجاري أو صناعي أو خدمي فتلك خطوة ليست بالسهلة على الكثيرين.

صعوبة إقامة مشروع..

ويرجع عدم سهولتها إلى:

- الإيمان بحكمة المتخاذلين فى كل زمان ومكان ألا وهي (عصفور فى اليد خير من عشرين على الشجرة).

وتكون النتيجة أن لا يحاول استثمار ما يملك وبمرور الوقت يضطر إلى صرف ما كان يدخر، و يضيع منه العصفور الذى باليد.

- الاستماع إلى النصائح المحبطة من حوله التي تخيفه من المغامرة، وتدعوه للتفكر في العواقب التى قد تكون وخيمة، فربما لم تأت الرياح بما نشتهى وخسرنا أموالنا.

- الخوف الشديد من الفشل، وما يصاحبه من لوم وتقريع وربما شماتة من الأهل والأصدقاء والزملاء..

وهكذا تضيع منه الفرصة، ليكون سيد نفسه، وبدلًا من أن يصعد السلم والجلوس دائمًا على قمته يتخاذل ويرفض أن يحاول الوصول لهذه القمة

ثم يقف متحسرًا على وضعه، لاعنًا الحظ الذى جعل منه أسيرًا للدخل الشهري المحدود، بينما غيره يتقدمون ويمتلكون ثروات ضخمة، وهو ما زال لا يجد مهربًا سوى الاقتراض شهريًا انتظارًا لوصول الراتب المربوط

ولكن لا تتسرع

وأرجو أن لا تفهم كلامي خطأ، وتعتقد أنني أدعوك للاندفاع بكل مدخراتك إلى المجهول..

ليس هذا ما أقصد..

ولكني أدعوك لأن تؤمن أن الاستثمار هو خطوة لا غنى عنها إذا ما فكرت في الاستقلال المادي الحقيقي..

وبعد أن تؤمن بذلك فعليك أن تتريث وتدرس ما هو متاح لك بروية ثم تتخذ قرارك الصائب، وعندها تشرع في تنفيذه بكل جدية.

عوامل نجاح المشروع الخاص..

وسوف أساعدك؛ لتتعرف على عوامل نجاح المشروع الخاص فهي:

اختر مجالا تحبه لدرجة الشغف

إذا كنت أنت من ستدير مشروعك بنفسك فعليك أن تختار مجالًا تحبه وتهواه، وتمتلك شغفًا به.

وإن لم تكن من الأشخاص الذين يمتلكون هواية خاصة، ويعشقون بشدة شيئًا محددًا، فيمكنك البحث عن مجال تستطيع أن تحبه.

ولكن عليك أن تتأكد إذا كنت تحب هذا المجال بصدق أم لا..!

لان الكثير منا يقولون إنه أعجبه مجالًا ما، وبالأخص لو كان هذا المجال يعطي لصاحبه شهرة، أو وضعًا اجتماعيًا مرموقًا.

والحقيقه أنه أحب أن يدخل هذا المجال ليكتشف أنه لا يحبه، ولا يستطيع أن يحبه.. فهو فقط مبهورٌ به..

وكي تفرق بين المجال الذي تحبه، وبين غيره، عليك أن تحاول أن تنشغل وتتعمق في تفاصيله..

فالغوص في التفاصيل لا يحدث إلا مع الأشياء التي نحبها فقط

اما لو وجدت نفسك تمل من تفاصيل أحد المجالات التي ترغب في دخولها..

أو أنك لا تسعي لمعرفه المزيد عن الموضوع محل اهتمامك..

فاعلم أنك من الصعب ان تحيا مع هذا المشروع، وعليك اما ان تغير من طباعك ورغباتك، فيصبح مشروعك المنتظر جزءًا لا يتجزأ من حياتك..

أو أن تسعي للبحث عن فكره أخرى ترغبها بصدق وتطلب النجاح فيها بيقين وتجري ورائها بشغف.

اسعى للتميز..

حاول صنع أي اختلاف عما هو موجود من حولك ولا تخش من التجديد والابتكار، وتقع أسير التقليد بالنسخ التي تقول:

«إذا كان المشروع الذي يملكه فلان قد نجح؛ لأنه ينتج هذه السلعة وبهذه الطريقة.. إذن شرط النجاح هو إقامة نفس النمط دون تغيير أو اختلاف»..

متناسيًا تمامًا أن فلانًا عندما قام بمشروع كان الأول من نوعه في بيئتة..

أو كان يتميز عن غيره بميزة تنافسيه، من اختلاف الجودة،او الشكل، أو السعر.

وعندما تتجاهل هذه الحقائق وأنت مقبل على استثمارك، فأنت تحاول بشكل جدي أن تتسبب في انهيار المشروع.

فإذا كنت تطمح في إقامة مشروع ناجح ومستمر فعليك أن تكون صاحب فكر مختلف..

فكر يضعك في المقدمة..

فكر يجعل لك وزنًا في السوق..

فكر يميز منشأتك أو منتجك ع ما هو موجود بالفعل وتعود الناس عليه

واستمع لقول سكوت ماكنيلي حين يخبرك:

> **إذا لم تكن مختلفا فلن تحدث أي فرق.. يجب أن يكون لديك إستراتيجية مختلفة عن غيرك دائمًا.**



استعن بالشبكة العنكبوتية..

إذا كنت تريد بالفعل الدخول بقوة إلى عالم المال والأعمال وترغب في المحافظة على:

وقتك.. وجهدك.. ومالك..

فعليك أن تربط عملك بالشبكة الإلكترونية بشكل أو بآخر،عملا بمقولة كويك نوتس:

إذا كان المنتج أو الخدمة رقمية، يمكن توزيعها عالميًا..

ومن هذه الأشكال التي تدخل بك إلى عالم تكنولوجيا المعلومات:

- أن يكون مشروعك في مجال الاتصال الالكتروني بشكل مباشر أو قريب منه.
- وإذا كان مشروعك بعيدًا عن هذا المجال فيجب أن تستخدم قوة الإعلان على الشبكة العنكبوتية للترويج لمنتجاتك.
- ولا تنس أن تتابع وتتصفح بشكل دوري – أسبوعي على أقصى حد- المواقع المهتمة بمجال عملك، كي تكون على وعي بما يدور في إطار استثماراتك.

وبالطبع لا غنى لك عن حاسب آلي موجود في مكان العمل لتخزين تعاملاتك عليه، فهو سيجعل مكتبك أكثر تنظيمًا ،، وسيعفيك من جهد لتصوير ضوئي لأوراقك وملفاتك

أو تستخدمه لإرسال بريد إلكتروني سوف يصل في لحظة إلى وجهته، بدلا من إرسال خطاب بريدي يستغرق وصوله عدة أيام

وهكذا تعلن للجميع أن استثمارك يعيش في القرن الحادي والعشرين، وتدخر المزيد من أموال شركتك، بعد توفير العديد من البنود وأوجه الصرف التي كانت تلتهم الميزانية

وربما قد آن الأوان؛ لتقتني جهاز حاسب محمول، يتيح لك متابعة عملك أينما كنت.

وتجعل مشروعك لا يتوقف عند حدود ساعات العمل الرسمي.

نتيجة

اجعل من كلمتي الادخار والاستثمار جزءًا من شخصيتك.

الخط الرابع

مهارة الكلام

((انتهى عصر السلاح، فقد بدأ عصر الحرب بالكلام.. والنصر بالكلام !))

فرانسوا ميتران

هناك أناس عرفوا أهمية الكلمات، ومدى خطورتها، فنجحوا في استغلالها لصالحهم أفضل استغلال،

واستعانوا بالعبارات المؤثرة، والكلمات المعبرة ليرفعوا من شأنهم، ويزيدوا من مكانتهم عند الناس.

وهناك آخرون لم يعترفوا بأهمية الألفاظ، ولم يفهموا ضرورة انتقاء الكلمات حسب المناسبة والشخص الذي أمامك،

فأضاعوا مجهودهم هباء، ولم يربحوا من أعمالهم ما يستحقون،

بل أن بعضهم كان لسانه وبالًا عليه لم يفقده ثروة ولا منصبًا فقط، بل تسبب في فقدانه لحياته.

ومن هؤلاء الذين لم يجيدوا أساليب الكلام ومهاراته سنمار..؟!

حكاية سنمار

إن سنمار هو كبير مهندسي واحدة من الممالك العظيمة في التاريخ،

ولكن لماذا بات مضرب الأمثال..

ورمزًا نستشهد به عندما نـرى مـن يقـف إلى جـوار شـخص لفـترة زمنية ما..

يساهم خلالها في علو هذا الشخص بشكل أو بآخر..

ثم على حين غـرة يـرد هـذا الـشخص الـدين لـصاحبه متمـثلًا في موقف تفوح منه رائحة الخسة والنذالة

فنعلق على هذا الشخص المكلوب:

بأنه لقي جزاء سنمار

بدأت الحكاية عندما طلب منه حاكم المملكة العظيمة التـي قلنـا إن سنمار ينتمي إليها أن يبني له قصرا لم تشهد الدنيا مثله،

على اعتبار أنه مهندس متفرد يشهد له بالكفاءة،

فأجـاب المهنـدس طلـب مليكـه، وسـعى لإقامـة هـذا القـصر المنيف،واضعًا في ذهنه أن يجعل منه تحفة يشار إليها بالبنان، ويعجب بها العدو قبل الصديق.

ويشهد التاريخ أن سنمار صدق في نيتـه، وبعـد أن أتـم بنـاءه، بـدا وكأنه تحفة معمارية عصية التكرار،

وهذا رفع من شأنه، وزاد من قدره،

فأجله الملك وقربه منه احتفاء بإنجـازه الفريـد، حتـى أصـبح مـن أفراد حشيته المقربين.

عندما تقتل الكلمات صاحبها

وفي إحدى جلساته الخاصة مع الملك وهـو يـشعر بـالود والحبـور، ترك للسانه العنان أملا أن تزيد كلماته من محبة الملك له،

فقد قال متباهيا و دون أن يسأله أحد:

أتعرف يا مولاي أن هذا المبني الضخم له موضع لبنة يرتكز عليهـا، ومن الممكن أن ينهار إذا ما أزيلت هذه اللبنة الواحدة، فهي التي تـستقر فوقها كل هذه الأعمدة والحوائط.

فقال الملك وقد بدأ شيطان الشك يداعب عقله:

وهل تعرف موضع هذه اللبنة؟

فرد متفاخرًا:

بالطبع يا مولاي.

فسأله الملك وقد بلغ به الخوف على قصره الأعجوبة مداه:

وهل يعرفها أحد غيرك؟

فرد في ثقة: أبدًا..

وكانت هذه على ما يبدو آخر كلماته فقد قطع الملك رأسه، ليضمن أن يبقى قصره في أمان،

ويبقي الناس يضربون به الأمثال عن الجزاء الذي لقيه بعد جده واجتهاده في خدمة الملك..

لكنهم نسوا أنه كان من الممكن أن ينال أعظم الجزاء عن هذا الجد..

ويتمتع بمكانته المرموقة..

لو أنه عرف كيف يمسك عليه لسانه، ويمنعه من الزلل.

فاحذر من أن تضيع مجهوداتك هباء.

وتفقد حظك من الدنيا..

أو تلقي في النار سبعين خريفًا..

بسبب كلمة قد لا تلقي لها بالًا.

احذر لتسلم

ولكي لا تدع الفرصة للسانك ليلقى بك إلى التهلكة عليك أن تمنع نفسك من الوقوع في عدد من الأخطاء المهلكة،

فهي أن لم تتسبب في قتلك كما حدث مع سنمار ففي الغالب ستقلل من شأنك، وتحط من مكانتك،

وتجعل منك عدو لنفسك، تنزل بها عن مكان الرفعة، وتضيع أجرها وقت جني الأرباح،

كمثل الذي يصنع قالبًا رائعًا من الحلوى، ويعطيه الكثير من الاهتمام حتى ينضج، ثم يصر على نثر حبات الملح عليه !!

ليفسد القالب، ويخسر الوقت الذي قضاه في طهيه..

والأهم من ذلك أنه يخسر ثقة الناس وتفاعلهم، وهي أعظم خسارة؛ لأنه من الصعب أن يجعلهم يثقون بك من جديد.

الانفعال الدائم

وهي صفة تكاد تكون دائمة عند بعض الأشـخاص، ومؤقتـة عنـد آخرين..

أولئك الذين يشعرون بأنهم على حق تمامًا وبـأنهم يتحركـون لرفـع ظلم كبير،

وقد نكون مـن هـؤلاء عنـدما نـشعر بـالمرارة تعتـصر قلوبنـا تجـاه موضوعا ما، فتتحدث عنه ونحن منفعلون.

وعلى الرغم من أن انفعالنا لا يكون موجهًا للأشخاص الموجودين أمامنا، فهو نابع من حساسية الموضوع نفسه،

لكنك تشعرهم وكأن غضبك موجه إلـيهم فينـسون الأمـر الـذي تنفعل مـن أجلـه، وسـبب انفعالـك الـذي يكـون في أغلـب الأحيـان مشروعًا

ويصبون جُلَّ تركيزهم على ملامحك الغاضبة، وصوتك الجهـوري، وغالبًا ما يتخـذون موقفًـا ضـدك، ويتحولـون أعـداء، أو عـلى الأقـل ينصرفون ساخطين و تفقد تأييدهم.

لذلك عليك أن تتذكر أن الله قد أمر نبيه موسـى أن يقـول لفرعـون قولًا لينًا!

وأنت بالتأكيد لست نبيًّا، والمستمع لك أو المختلف معك في أمر ما مهما بلغ خطؤه فهو ليس فرعون، فالأولى أن يكون كلامك ليّنا..

عند عرضك لأي موضوع لا تنفعل على مستعميك بلا ذنب، فتخسرهم وربما كسبت عداوتهم، إنما حاول أن تسيطر على انفعالك ولا تجعل الحماسة تأتي بنتائج عكسية

الكلام على طول الخط



تخيل أنك تمتلك سيارة حديثة، قوية، ذات مظهر جذاب، ولكن بها عيب وحيد.. إنها بلا مكابح (فرامل) فهي لا تقف ابدا، أو لا تقف حتى تصطدم بجدار!

فهل تنفعك هذه السيارة؟

وكذلك الإنسان الذي لا يجيد كبح لسانه والتوقف عن الكلام في الوقت المناسب.

إن الثرثرة، والحديث بلا انقطاع، يجعل منك شخصًا غير مرغوب فيه ولو كنت تنطق بأعذب كلمات العالم.

فدرِّب نفسك على الانسحاب في الوقت المناسب.

السخرية والاستهزاء



والسخرية هي الاحتقار والتقليل من شأن الطرف الآخر..

وقد تكون مقصودة لإظهار الاستهانة بقدراته..

وعادة ما تكون في صورة تركيز على العيوب والنقائص بشكل يضحك منه

يفعل ذلك بالتقليد بشكل تمثيلي..

أو بالقول الواضح..

أو بالإشارة والإيماء..

ويكفينا حتى نبتعد عن السخرية من الآخرين، أو حتى المساعدة عليها، أن نستمع إلى نهي ديننا عنها في القرآن الكريم، والسنة النبوية المطهرة.

استخدام الكلمات الغريبة عن اللغة القومية

وهو الأمر الذي بات موضة، ويتبارى فيه الجميع من أهل البدع والمتروكات إلى كبار الشخصيات،

الكل يتسابق بحشر كلمات أجنبية على اللغة وسط الجمل والعبارات التي ينطقها، وإذا سألت أحدهم ما سبب اعوجاج لسانه لأسقط في يده، وتضاربت إجابته،



مع أن كلهم يجيدون اللغة العربية، وأكثرهم لم يعش لفترة طويلة - ولا قصيرة - بين جنسيات أخرى، فلماذا نرهق أنفسنا بالبحث عن الفاظ أجنبية

وحتى من عاشوا لفترات طويلة في البلاد الأجنبية وأجادوا لغات تلك البلاد أفضل من أهلها، نادرًا ما تجد كلماتهم في المحاضرات واللقاءات تحتوي على كلمة بلغة أخرى، مثل الدكتور زويل أو الدكتور فاروق الباز،

فهؤلاء النوابغ كما تعلموا العلم من أهله تعلموا أيضًا الاعتزاز باللغة القومية، ففي بعض البلاد الأجنبية يحظر الكلام بلغة أخرى غير لغة البلد، حتى لو كان المواطن يجيد تلك اللغة الأجنبية.

أو ليست لغتنا العربية أولى بأن نجلها ونحترمها؟!

الخوض فيما لا يعنيك

إن من أسهل الأخطاء الشائعة بين الناس، هي الدخول في كل أمر معروض، والتحدث عن كل شيء سواء كان يخصنا بشكل مباشر، أو غير ذلك.

وذلك الدخول فيما لا يعنينا سببه الأول الفراغ، فمن عرف قيمة وقته، أدرك أنه رأس ماله، فلا ينفقه إلا في فائدة،

وها هو لسيدنا لقمان الحكيم يعطينا درسًا في عدم الانشغال بما ليس من شأننا،

فعندما سئل:

ما بلغ بك من الحكمة؟

قال:

لا أسأل عما كفيته، ولا أتكلم بما لا يعنيني.

ليتنا نأخذ بهذه النصيحة الغالية، فإن لها تأثير خطير على بناء مستقبل كبير

الفحش والسب والبذاءة

وهذا أيضًا أصبح وصمة من وصمات العار في مجتمعاتنا نراه في الشارع وفي وسائل المواصلات وأماكن العمل، فلا يحلو الكلام لبعض الناس بدون سب وقذف من يتكلمون عنه حتى لو كانوا مادحين، متناسين حديث الرسول ﷺ: **«إياكم والفحش، فإن الله لا يحب الفحش ولا التفحش»**.

أو حديث: **«ليس المؤمن بالطعان ولا اللعان ولا الفاحش ولا البذيء»**.

وعليك أن تنظف لسانك من هذه الألفاظ إن علقـت بـه، وعليـك أيضًا أن تبتعد عن الناطقين بها، حتى يعرفوا خطأهم ويرجعوا عنه.

فن كسب المناقشات

ندخل يوميًا في حوارات عديدة مع الأهل والزملاء، في شتى أمور الحياة، وغالبا ما تتحول تلك الحوارات من تبادل بريء للحديث إلى مناقشات حامية.

وإذا العقل وخبراء العلاقات الإنسانية يحثوننا على الانسحاب من المناقشات التي ليس لها جدوى، فهناك بالتأكيد مناقشات يجب فيها أن نسعى لإقناع الطرف الآخر بوجهة نظرنا،

وكي نحصل على هذه القدرة علينا أن نمتلك شيئًا من القدرة على الإقناع.

خمسة أساليب للإقناع

١- التكرار:

يمكنك أن تستعمل التكرار في بداية جمل متتالية. قال أحدهم: «عندما كنت طفلاً كنت أتكلم كطفل، وأفهم كطفل، وأفكر كطفل».

أو أن تكرر بعض العبارات من نفس الفكرة بين الحين والآخر لتثبت في ذاكرة المستمع فالدراسات العلمية تخبرنا أن المستمع

يتذكر ١٠٪ من الفكرة بعد شهر من الاستماع إليها لمرة واحدة، أما إذا استمع لها ست مرات في نفس المدة فإنه يتذكرمنها ٩٠ ٪.

٢ - الإقناع بالمقارنة بين متناقضين:

ويأتي هذا المثال واضحًا في القرآن لترك أثر من الصعب أن يمحي من الذاكرة مثل قوله سبحانه وتعالي في سورة القلم: ﴿ أَفَنَجْعَلُ ٱلْمُسْلِمِينَ كَٱلْمُجْرِمِينَ ﴾ ، وكما قال أحدهم: «إن النهر العذب الفرات ليس كمثل البحر المالح الأجاج ».

٣- الاستفهام:

إن طرح السؤال على المستمع، يجعله في حالة استعداد لسماع الإجابة إذا لم يكن على علم بها،

أما لو كان يعرفها فالسؤال يجذب انتباهه منتظرًا أن يستمع إلى السبب وراء إلقاء هذا السؤال البديهي.

ما أكثر استعمال القرآن لأدوات الاستفهام بين الآيات وفي افتتاحية السور لشد الانتباه مثل قوله تعالى في سورة الغاشية:

﴿ هَلْ أَتَىٰكَ حَدِيثُ ٱلْغَـٰشِيَةِ ﴾ وقوله في سورة النبأ: ﴿ عَمَّ يَتَسَآءَلُونَ ﴾ .



وعلى نفس المنوال تبرز الفصاحة النبوية في قوله ﷺ: «أتدرون من المفلس؟».

وسؤاله ﷺ: «أتدرون من المسلم؟»

والسؤال يكون الغرض منه شد انتباه المستمعين، عند بداية الحديث، أو استرجاعهم إلى الاهتمام بالكلام إذا كانوا شردوا بعيدًا عن المتكلم.

وللاستفهام أغراض أخرى منها: كسب تعاطف الجمهور كما جاء على لسان شيلوك الشخصية اليهودية التي ابتدعها شكسبير في (تاجر البندقية) فيقول:

«أليس لليهودي عينان وأذنان؟

أليس له حواس ومشاعر وعواطف كبقية البشر؟

اذا ضربتنا ألا نبكي؟ إذا أضحكتنا ألا نضحك؟

إذا قمت بتسميمنا ألا نموت؟

وإذا أسأت إلينا.. أليس لنا أن ننتقم؟»

ولقد كسبوا التعاطف بالفعل، والآن ينتقمون ممن أحسنوا إليهم!

٤- التشبيه:

وخير مثال على ذلك العبارات المأثورة الشهيرة مثل:

(لسانك حصانك).

أو أعط صوراً عن أشياء يعرفها المستمع، كأن تقول مثلاً: (إن على موظفي العلاقات العامة أن ينظروا إلى أنفسهم على أنهم اللاعبون الذين يُسَهّلون لخط الهجوم تسديد أهدافه).

٥- الأرقام والمعلومات:

هذا النوع من الاقناع الذي لا يترك الفرصة لأصحاب المؤثرات اللفظية والمحسنات البلاغية أن يطمسوا الحقائق أو يزيفوها.

وحبذا لو عرضت المعلومات التي تحمل الحقيقة من خلال الأساليب التي أشرنا لها مسبقا، على أن تراعي الآتي:

- تبدأ بالصورة العامة، ثم تدخل في التفاصيل مستخدمًا الأرقام.
- مع مراعاة الربط بين النقاط.

واعرضها بترتيب متسلسل من الأكبر إلى الأصغر.



أوباما ومستقبل تصنعه الكلمات..

الكل يتساءل عن الكيفية التي وصل بها ذلك الشاب الأسمر مؤخرًا إلى قلب البيت الأبيض في الولايات المتحدة الأمريكية،

ذلك الشاب المدعو باراك أوباما..

المولود في مدينة هونولولو وبعد ولادته بعامين فقط تركه والده،وانفصل عن والدته، وفضل عليهما الالتحاق بمنحة دراسية في ولاية بعيدة.

وبعد هذا الانفصال لم يرأوباما والده سوى مرة واحدة في حياته،

وبعد مرور فترة قصيرة على رحيل والده تزوجت أمه برجل أندونيسي

وكان عمر أوباما ست سنوات عندما اصطحبته أمه و زوجها للإقامة في أندونيسيا.

الغربة لم تجبره على الصمت..

وفي ظل تلك الأيام العصيبة على هذا الطفل الصغير فهو يعيش مع رجل ليس أباه،

وعليه أن يحيا يوميًا داخل مجتمع غريب عنه..



كان على هذا الطفل النابغ أن يستخدم ذكاءه وفطنته ولباقته وحسن كلامه في كسر الحاجز بينه وبين جيرانه وزملائه، وقد أجاد ذلك ببراعة،

ولم يترك الفرصة للغربة أن تفرض عليه العزلة ولا الصمت،

وبعد عودته للولايات المتحدة كان طبيعيًّا أن يراوده إحساس طبيعي بأنه مشتت لا يعرف تحديدًا لمن ينتمي،

فنصفه من أصل أفريقي، والنصف الآخر أمريكي، وقد عاش طفولته في بلد إسلامي.

وفي داخل أمريكا يعتبره البيض غريبًا عليهم، بينما لا يستطيع السود أن يساعدوه في شيء،

لكنه أستطاع ببراعة أن يحول هذا التشتت لصالحة وتعامل معه على أنه ميزة أعطته القدرة على معرفة نوعيات مختلفة من الناس، وبات قادرًا على مخاطبة كل منهم حسبما يريد، والأكثر من ذلك أنه أصبح مقنعًا بالنسبة إليهم عندما يكلمهم عن الآمال والطموحات.

وبعد تخرجه من الجامعة بحث عن الوظيفة التي ترضي طموحه، أو بالأصح التي تساعده على تحقيقه، وقد وجدها في هيئة ناشط مسئول عن تنمية المجتمع المحلي بولاية ألينوي.

لقد كانت وظيفة تحتاج إلى رجل يعرف كيف يتكلم، وهي أيضًا وظيفة تعطي لصاحبها القدرة على كسب مهارات جديدة في فن الإقناع، وخلال سنوات عمله في هذا المكان اختلط بالفقراء والمعدمين، ومعهم قيادات المدينة من رجال سياسة ودين، وتعلم كيف يشعر الجميع أنه واحد منهم.

السياسة هي فن الكلام..

وبعد أن تأكد أوباما من قدراته على جذب الناس، وبناء جسور قوية من العلاقات معهم، لم يكن صعبًا عليه أن يتجرأ ويعلن رغبته في الحصول على عضوية مجلس الشيوخ الخاص بولاية ألينوي، وهو ما نجح في الحصول عليه في عام ١٩٩٧

وخلال وجوده داخل المجلس عاد من جديد لممارسة هويته الأولي في كسب المزيد من العلاقات، عن طريق الكلام المنمق، الذي يفتح القلوب دون أن ينتظر مفتاحًا

وساعده لسانه المعسول في التعرف ومن ثم صداقة أهل النخبة في المؤسسات الكبرى داخل الولاية على اختلاف أصولهم وعقائدهم وميولهم، فالجميع أعجب بذلك الشاب حسن الحديث، المحفز، المتطلع لتحقيق آمال عظيمة يرجوها الجميع.

وعن طريق تلك الكلمات النافذة فاز الفتى الأسمر الباسم بعضوية الكونجرس الأمريكي بأغلبية كبيرة

والغريب أن الجميع ما زال يتذكر إلي اليوم قدراته داخل الكونجرس في كسب صداقة واحترام الجميع من زملائه في الحزب الديمقراطي أو خصومه من الحزب الجمهوري.

قوة كلماته تحلق به بعيدًا..

وبعد فترة ناجحة في الكونجرس نظر الفتى الطامح إلى ماهو أبعد.. إلى رئاسة الولايات المتحدة الأميركية كلها،

ولكن كيف السبيل إلى ذلك؟ وهو صاحب الوجه الأسمر الذي مازال يعتبر منبوذًا في الفكر السياسي الأمريكية المعاصر،

وهو لا يملك التاريخ السياسي العائلي مثل بوش الابن أو هيلاري كلينتون، ومن الصعب أن يجتمع الحزب الديمقراطي على دعمه كما فعل الجمهوريون مع ماكين،

ولن تكفيه لباقته للفوز بذلك التحدي

هذا كان رأي الخبراء والمحللين المهتمين بالانتخابات الأمريكية حتى ذلك الحين، لكن أوباما كان له رأي آخر..

جذب المزيد من الأنصار..

ولكن الفتى استخدم نفس سلاحه القديم للتغلب على تلك الصعوبات الواضحة،

فهو يمتلك كلمات رنانة، وحديث شائق، فليحاول كسب مودة الشعب الأمريكي كله بنفس الطرق التي نجح بها من قبل في كسب الاصدقاء والمناصرين، وخصوصًا وهو معه شبكة إعلام قوية وعدسات مسلطة عليه طوال الوقت.

وفي بداية حملته الانتخابية استغرب الكثير طريقته الحماسية وقالوا:

إنها مجرد طريقة تمثيلية تحتوي على شعارات لن يبتلعها الناس.

ولكن توقعاتهم خابت، فقد انبهر الناس بحديث ذلك الشاب صاحب الهمة العالية، وزاد أنصاره، وأصبح الكثيرون من الناس يشعرون وكأن روابط قوية تجمعهم معه.

وفي مطلع عام ٢٠٠٩ وصل باراك أوباما إلى البيت الأبيض؛ ليمارس عمله كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية؛

لتفوز كلماته على خبرة المرشح المنافس ماكين،

وتنتصر لباقته على شراسة الحزب الجمهوري وأنصاره.

يفوز بنوبل على الكلام فقط..



ومع نهاية عام ٢٠٠٩ يفاجأ العالم كلها بإعلان القائمين على جائزة نوبل فوز الرئيس الأمريكي باراك حسين أوباما بالجائزة العالمية في السلام

كيف هذا ولم يمر عام على وجوده في هذا المنصب؟!

أي أنه لم يضع أيًا من كلماته محل التنفيذ،

لكن أصحاب الجائزة رأوا أن كلماته تستحق أن تحصد تلك الجائزة الثمينة؛

ليعطونا درسًا جديدًا على أن الكلمات باتت لها قوة تأثير عظمى !!

لا تضيع فرصة الحديث..

الآن ومع انتشار القنوات الفضائية والمحافل الثقافية، والمؤتمرات العلمية، أصبحت الفرصة لتغيير الوضع، والنظر إلى غد أفضل تعتمد إلى حد كبير بالقدرة على الحديث الشيق الممتع أمام جموع الناس.

فهي مهارة لابد أن يكتسبها كل من يريد أن يكون له وزن وتأثير في الحياة العامة،والحديث أمام الناس بطلاقة قد يكون موهبة امتلكها البعض بالفطرة.



لكن الأكيد أنها أيضًا تصلح لتكون مهارة يمكن أن يتقنها السواد الاعظم من الناس الذين لم يولدوا وهم يتمتعون بمقومات اللباقة والحديث الجذاب.

ولهذه المهارة طرق بسيطة لكنها عميقة تمكن من يعتاد على ممارستها من أن يكون خطيبًا مفوهًا،

لا يهرب إذا ما طلب منه إلقاء كلمة،

ولا يرتعش إذا ما واجه أنظار الناس وهو يعتلي منصة،

يتكلم بلسان فصيح..

وعيون ثابتة..

وقلب تملأه الثقة..

ولم لا وهو يعرف كيف يتكلم مخاطبًا الجموع،

ويعلم أفضل الطرق للتأثير في مستعميه؟

قبل أن تواجه الناس غير مفاهيمك..

إن عليك قبل أن تتحرك؛ لتواجه الناس بثقة أن تغير مفاهيمك ومعتقداتك، تجاه عملية الاتصال مع الآخرين..

فإن أي إنسان يمارس عملًا لا يتفق مع قناعاته، سيظهر هذا عليه عاجلًا أو أجلًا.

١- فن الكلام هو مهارة مكتسبة..

كما قلنا من قبل نادرًا ما تجد إنسانًا قد ولد ومعه لباقة وحسن نطق، بل هي مهارة يمكن اكتسابها مثل الرشاقة، أو اللغات، أو الحرف المختلفة،

لابد أن تؤمن بذلك وإلا لن تتعلمها مهما حاولت.

٢- إن معاني الكلمات الموجودة في ذهنك ليست بالضرورة أن تكون موجودة في أذهان مستمعيك..

هناك نوعان من هذا الاختلاف:

فإما أن يكون اختلافًا في المغزى وراء الكلمة مع الاتفاق على معناها اللفظي، كأن تخطب في الناس بحماس قائلًا: علينا أن نتصدى لأعدائنا بقوة..

وتقصد أنت بالأعداء إسرائيل بينما يعتقدون هم أنك تتكلم عن منافسيهم من رجال الأعمال، او خصومهم السياسيين.

أو يكون الاختلاف في معني الكلمة نفسه، المبني على اختلاف اللهجات لأبناء اللغة الواحدة، فاللهجة العربية عند الخليجين تختلف

في كثير من مفرداتها عن لهجة أهل الشام، واللهجة المصرية تختلف عن المغربية.

٣ - تأثير الاتصال يحدث رغمًا عنك..

حينما يتواجد أي شخصين معاً فإنهما يقومان بالاتصال بعضهما مع بعض حتى ولو لم يقصدا ذلك، وعلى ذلك فإن وقوفك أمام الناس قبل إلقاء كلمتك، أو بعدها، أو حتى لو لم تلق أي كلمة سيكون له تأثير كبير عند الناس لا يقل عن تأثير كلامك عليهم.

لذلك يجب أن تفطن لتلك الحقيقة وتجعل من حركاتك ونظراتك عند حضورك لأي محفل جماهيري يتفق مع الرسالة التي تنوى توصيلها إلى الجمهور.

وإذا حدث العكس وكانت نظراتك وحركاتك مضادة لما تقول، فذلك سيساهم في تشويه صورتك عند الناس.

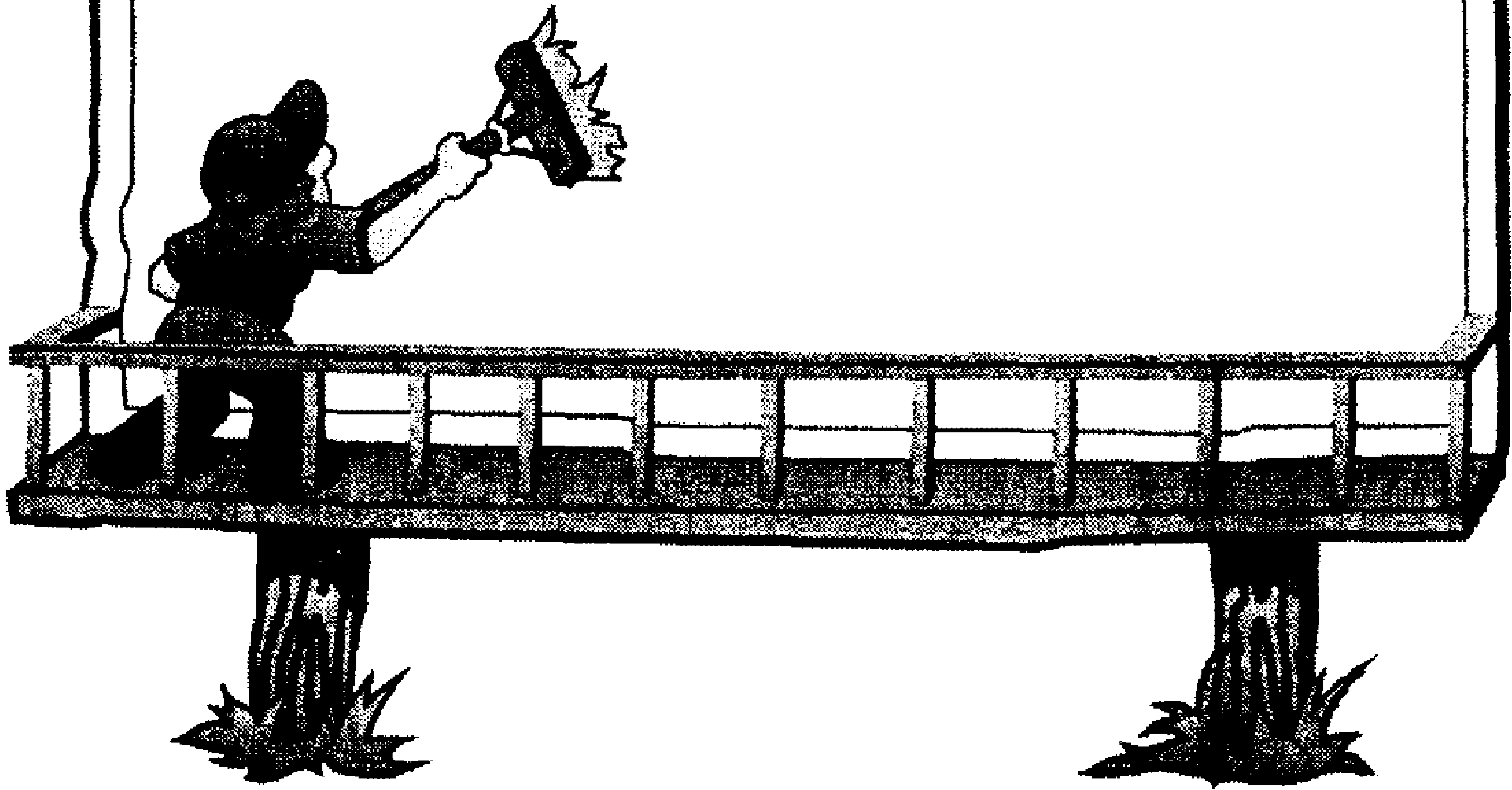
نتيجة

إن للحديث سحراً، وللكلمات عطراً، فإن عرفت سحر الحديث، ونجحت في أن تجعل لكلماتك عطرًا فواحًا، بت أقرب للنجاح مما تتخيل.

الفصل الثاني

أسلحة الهجوم

- روح المبادرة.
- وضوح الهدف.
- بذل أقصى جهد.



السلاح الأول

روح المبادرة

((لـدى الكثيـر مـن النـاس أفكـار رائعـة، لكـن القليـل مـنهم مـن يقـرر أن ينفـذ أفكاره هذه.. لا تنتظر للغد.. لا تنتظـر الأسـبوع المقبـل.. افعلها الآن، فالناجح شخص يفعل، وليس شخصًا يؤجل))

نولان باشنيل مؤسس شركة أتاري

منذ أن قررت مدرسة ليك سايد الإعدادية شراء جهاز كمبيوتر في عام ١٩٨٦ وحياة الطفل بل جيتس صاحب الثلاثة عشر ربيعًا تغيرت تمامًا..

فقد بادر بالتعرف على كل شيء يخص ذلك الجهاز، حتى أنه أصبح يعرف كيف يتعامل معه أفضل من أساتذته، مما سبب له بعض المشاكل مع هؤلاء الأساتذة.

ومن بعد أن أتقن الطفل النابغة مهارات التعامل المباشر مع الحاسب الآلي، سارع بتعلم بعض لغات البرمجة الموجودة في ذلك الوقت مثل لغة البيسك.

شجاعة الأطفال..

وانتقل إلى مرحلة أخرى من المبادرة، فبدأ بصياغة برامج جديدة، كانت برامج محدودة، لم تتجاوز أن تكون مجموعة ألعاب بسيطة، ولكنها جاءت لتؤكد أن هذا الولد يمتلك شجاعة غريبة للدخول في عوالم جديدة عليه، دون أن يخاف أو يفكر في التراجع.

وفي العام التالي وعمره أربعة عشر عامًا – أي أنه لم يدخل لمرحلة الشباب بعد – أسس مع صديقه بول ألن شركة باسم (مجموعة مبرمجي ليك سايد للكمبيوتر)..

وكانت هذه الشركة هي بروفة لتأسيس (ما يكروسوفت) التي نجحا في تأسيسها بعد عدة سنوات.

المنافسة الصعبة..

كانت المبادرة عند هذا الشاب أقوى من سرعة الواقع من حوله، لذلك فقد استغرب العاملون في مجال نظم المعلومات وجود شباب لم يتجاوز العشرين عامًا يترأس شركة تنافسهم بقوة،

فبحثوا عن طريقه يمكنهم بها محاربة تلك الشركة الوليدة، وإيقاف قوة مبادرة مؤسسها، لكنهم لم يجدوا ما يقللوا به من شأنهاإلا نعتها بشركة الأطفال.

لكن هؤلاء الأطفال لم يتوقفوا طويلًا أمام هذه الاتهامات، فقد كانت روح المبادرة لديهم أقوى من أي دعاوي كاذبة يتشدق بها الحاسدين.

و اتبعوا أسلوب أقوى للتغلب على حقد الكسالى، عديمى القدرة على الابتكار والإبداع.

لقد بادروا إلى العمل الشاق المتواصل، المحلى بالإبداع، والمغلف بروح الابتكار والتجديد و النجاح..

فالنجاح كفيل بإخراس الألسنة، ومنح صك البراءة لأهله.

المبادر ينطلق و لا يتلفت حوله..

وهكذا استمرت الاتهامات، وزادت الحرب المعلنة والخفية على الشركة..

وزادت بالمقابل روح المبادرة الوثابة؛ لتكون خير حائط صد أمام الأحقاد الدفينة لزملاء المهنة الذين يعز عليهم أن يروا شركة منافسة تفلح في تحقيق ما عجزوا عنه.

ركزت الشركة جهودها في العمل محاولة تجاهل الاحتكاكات المحيطة بها، قدر الإمكان..

كانت تسابق الزمن، ولا تعرف أيهما كان أسرع في هذه الشركة المنطلقة هل هي الأفكار الجريئة، أم الأفعال القوية.

و من بيع برنامج بسيط لنظام المرور وبياناته، إلي برنامج للتعامل مع الكمبيوتر الشخصي..

ثم شراء حقوق امتلاك برنامج من شركة مغمورة وتعديله؛ ليكون النسخة الأولى من برنامج التشغيل المعروف بالدوس.

المبادرون لا يعرفون التراجع..

وتواصل التقدم بخطى ثابتة، وتصبح علامة مميزة على الجودة، ولم تكن لتصبح هكذا أبدا إلا لأن أصحابها لم يتخلوا عن روح المبادرة

لم يؤثر عليهم حقد الحاقدين، ولم تجبرهم الظروف على التراجع، أو حتى التباطؤ

وجاء النجاح الأكبر للشركة عندما بادرت إلى ضم ثلاثين من أفضل مبرمجي الحاسب في الولايات المتحدة؛ ليدخلوا في شبه معسكر مغلق لمدة أكثر من عامين من العمل المتواصل، وجاءت نتائج هذا العمل فقد خرج برنامج الويندوز أو النوافذ إلى الوجود.

ومع دخول الشركة عالم البورصة والأسهم أرتفع نجمها إلى السماء، وباتت واحدة من أقوى شركات العالم.

ومرت سنوات طوال والشركة متربعة على القمة، غير أنها تحاول بكل قوتها الحفاظ على تلك المكانة إلى الآن رغم المنافسات الشديدة من الشركات الكبرى التي تحاول إزاحتها عن الطريق.

وأيضًا من الشركات الصغرى الطموحة التي ترى في نفسها الأمل في أن تصبح مايكروسوفت جديدة، ولا خطر من هذه الشركات؛ لأن أصحابها فى العادة يملكون من روح المبادرة الكثير.

ولكن هل تنجح إحدي هذه الشركات أن تفعل كما فعلت هذه المؤسسة، التي بدأت بثلاثة موظفين وحجم أرباح سنوي لم يتجاوز السبعة عشر ألف دولار..

واستطعت خلال عشرين عامًا أن ترفع عدد موظفيها إلى قرابة الثمانية عشر ألف موظف، مع صافي ربح وصل إلى ستة مليارات إلا قليلًا

إنها قوة المبادرة التي تدفع أصحابها؛ ليتحلوا بالهمة العالية، التي لا تعرف التوقف أو التردد.

المبادرة في الصفحة الأولي لقاموس النجاح..

من هذه الحكاية السابقة يتضح لنا أن للمبادرة دورًا أساسيًا في صنع المستقبل الذي نتمناه لأنفسنا.

فهي سلاح فعال في معركتنا لإثبات الوجود، لا غنى عنه إذا كنا نبحث عن تغيير واقعنا.

فالمبادرة قادرة على جذب صاحبها إلى المقدمة لو أخذ بها، أو ترمي به في مؤخرة الركب إن أهملها.

المبادرة تنبيء عن صاحبها بأنه إيجابي جريء، يبحث عن النجاح ولا يهاب الفشل،

لذلك فأغلب من تكلموا عن تطوير الذات وضعوها في الصفحة الأولي في قاموس النجاح والبحث عن مستقبل أفضل.

وقد أمرنا الرسول ﷺ في أكثر من موضع بـأن نبـادر، ونحـاول أن نسبق ونكون من الأوائل عندما يتعلق الأمر بالفلاح

فقد جاء في الحديث الشريف: (**بادروا بالأعمال..**)

وحيـاة سـيدنا محمـد ﷺ كانـت كلهـا مثـالًا لرجـل يمتلـك روح المبادرة!

فعلى الرغم مـن أنـه يبـدو في موقـف ضـعف هـو ومـن معـه مـن الصحابة الأجلاء أمام قوة قريش الباطشة، ويدهم الغاشمة،

إلا أنه كان دائمًا يفرض فكره وأسلوبه على الصراع الدائر بين الكفر والإيمان، وكانـت خطـوات قـريش في كـل الأحـوال مجـرد ردود فعـل لمبادراته السباقة.

فوائد المبادرة:

وللمبادرة نتائج عظيمة، وفوائد جليلـة، تـشد مـن قامـة صـاحبها وتقوي من عزمه، وتزيد أسـهمه في الفـوز، وهـو يلعـب مبـاراة الحيـاة المصيرية.

وتتمثل فوائدها في عدة نقاط منها:

١- تجعل من صاحبها إنـسانًا مميـزًا، يـشار إليـه بالبنـان، ويـصبح الأقرب لتبوء مقاعد الريادة في المجالات التي يقتحمها..

بينما يخشى الآخرون ممن يتفقدون لتلك الروح أن يتفاعلوا معها.

٢- بمرور الوقت وبإدمان صاحبها على تلك العادة الحميدة ينجذب الناس له ويلتفون من حوله ويتخذونه قائدًا لهم، وإن لم يطلب منهم ذلك!

٣- إن اليوم الذي يسبق فيه صاحب المبادرة غيره من أهل التردد والتكاسل يساعده في أن يتقدم عليهم بسنوات!

فلو أن هناك وظيفة مرموقة شاغرة أعلن عنها، وبادر عبد الله للالتحاق بها ونجح في ذلك، بينما تردد كامل في التقدم لها، وتقاعس حلمي في التحرك من أجلها، فأني لهما من فرصة مثلها في القريب؟

وكما يقول جواهر لال نهرو:

((النجاح يكون من نصيب من تحلوا بالشجاعة ليفعلوا شيئًا، لكنه نادرًا ما يكون من نصيب الخائفين من العواقب)).

أسباب الخوف من المبادرة

إن المبادرة تعني تحملنا لمسئولية حياتنا ولكننا – أو على الأقل الكثير منا – نهرب من تحمل تلك المسئولية بصفة مستمرة، غير مبالين بـالثمن الذي ندفعه نتيجة انفلات زمام المبادرة من بين أيدينا.

فلماذا نخاف، ونتقاعس عن الإخذ بزمام الأمور؟

إننا نلجأ في أغلب الأحيان للهروب من المبادرة لأننا:

أولاً:

نخشى أن نتهم بالفشل، ويكون الحل هو البحث الدائم عن كـبش فداء

شخص ما نرمي عليه أخطاءنا وفشلنا الذي لا نرضى عنه مثل:

– الوالدين..

الذين نتهمهم بأنهم لم يوفروا لنا كل سبل الراحة المتوفرة لغيرنا من الأبناء.

– أو مسئولي الحكومة..

إنهم شماعة مريحة تصلح لأن نعلق عليها تراجعنا!



ونكتفي بالصراخ والعويل واتهامهم بمناسبة أو بدون بأنهم يهملون في تأدية واجباتهم الخاصة بالنهوض بهذا البلد..

دون أن نترك لأنفسنا الفرصة، لنرى من حولنا آخرين لم يستسلموا لتعنت المسئولين، وانطلقوا ليحرزوا النجاحات.

- أو هم أبناؤنا..

الذين لا تنتهي طلباتهم، فلا نجد الوقت الكافي أو المال اللازم لتغيير حياتنا.

واللوم المستمر للآخرين طريق سهل نتملص من خلاله من التزاماتنا، ونقنع أنفسنا أن الأمر ليس بيدنا.

وهذا ما حدث مع الدكتور إبراهيم الفقي الذي لولا أنه نجح في الهروب من فخ لوم الآخرين، وعاد للسيطرة على مجريات حياته، لما كنا سمعنا عنه، ولكان انزوى في ركن بعيد من أركان هامش الحياة.

يحكي لنا الدكتور إبراهيم عن هذه التجربة فيقول:

« كنت دائمًا ما الوم غيري..فقد كنت ألوم والدي لقسوته على في الصغر..

وكنت ألوم أساتذتي على عدم استيعابي للدروس..

وكنت ألوم رئيسي على عدم تشجيعي في العمل..

وكنت ألوم زوجتي على كل الأخطاء التي تقع في حياتنا..

وكنت ألوم أولادي على إزعاجهم لي في منتصف الليل..

وفوق كل ذلك كنت ألوم الحظ الذي أوجدنى وسط هذه الدوامة..

وفي أحد الأيام بينما كنت أقود سيارتي إذ أنصت إلى شريط لأحد المحاضرين العالميين استوقفتني جملة قال فيها:

عندما تلوم الآخرين والظروف والمواقف، فإنك بذلك تعطيهم القوة لقهرك، فيجب عليك أن تتوقف عن لوم الآخرين، وأن تتحمل مسئولية حياتك.

وكانت هذه الجملة بمثابة المنبه الذي أيقظني مما كنت فيه».

فإذا كانت عبارة المحاضر العالمي سببًا لتوقف إبراهيم الفقي عن اللوم وتغيير حياته، فلماذا لا تجعل هذه السطور التي تقرؤها هي الشرارة المحركة لك لارتداء لباس الشجاعة وحذاء المبادرة؟

ثانيًا:

لأننا تعودنا الاعتماد على الآخرين في كل صغيرة وكبيرة..!

هذا التعود الـذي يقتـل بـداخلنا روح المبـادرة، ويقـود أي محاولـة لصنع مستقبل زاهر.

فإذا أردت أن تزيد من قدرتك على الإقـدام عليـك بـالاعتماد عـلى نفسك في أكبر قدر ممكن من مواقف الحياة.

واستمع يا أخي إلى هذه الحكمة الرائعة التي يقول صاحبها:

((أنت حر بقدر ما تعتمد على نفسك)).

يا له من معنى رائع للحرية.

ثالثاً:

ترددنا الـدائم قبـل اتخـاذ أي قـرار، إن تـردد الـشخص في إعـلان قراراته وتسويفه وتأجيله يعني أنه لا يثق في مقدرته..

فهي محاولة منه للاختباء وترك الظـروف؛ لتختـار لـه، أو تفـرض عليه قرارها !!

فهذه السيطرة من الظروف تريح عقله المشتت بين أمرين.

كيف تبادر؟

إن الوصول للقدرة على جعل المبادرة عادة طبيعية في حياة الإنسان، يمارسها بلا افتعال، وكأنه ولد مبادرًا تحتاج إلى:

١- القدرة على التفكير الإيجابي:

فللأفكار الإيجابية فعل السحر في تغيير وضع من نجحوا في تعديل اتجاههم الذهني ووجهوه نحو الأفضل مثل ذلك الأمير بطل الأسطورة الفارسية..

تلك الأسطورة التي تحكي عن أمير شاب كان يعيش في أحد الأزمنة البعيدة، وكان هذا الأمير أحدب الظهر، وعلى الرغم من أن احتداب ظهره سبب له معاناة شديدة، وإحساسًا بالقهر،

إلا أنه قرر عدم الاستسلام لآلامه

وألا يكون محور أفكاره ما هو عليه الآن بل ما يجب أن يكون عليه في المستقبل، فأمر أحد صناع مملكته بأن يصنع له تمثالًا يشبهه في ملامح الوجه، ويختلف عنه في شكل الظهر فقد أمره أن يجعل ظهر التمثال منتصبًا !!

وبعد أن فرغ المثال من مهمته، وضع الأمير تمثاله في مكان يتيح له رؤيته باستمرار.

وأظنكم توقعتم بأي شكل انتهت الأسطورة؟

نعم كما تقولون تمامًا.. لقد شفي الأمير، وأصبح صاحب ظهر مستقيم، كما كان يفكر.

وبالرغم من أن هذه الحكاية هي مجرد أسطورة من التراث الفارسي إلا أنها توضح لنا أن حتى الأقدمين قد عرفوا قوة التفكير الإيجابي، الذي سيدفع للمبادرة، وصاغوا له قصصًا تحمل معاني تحرض عليه

ولم يكن غريبًا أن يقول نورمان فينسين بل:

((إنه من الممكن أن نتوقع أحسن الأشياء لأنفسنا رغم الظروف السيئة، ولكن الواقع المدهش هو أننا حين نبحث ونتوقع جيدا فإننا غالبا ما نجده)).

لابد أن يؤمن عقلك بقدرتك على النجاح

إن مفتاح المبادرة موجود داخل عقلك، وتستطيع أن تستغله لتبلغ ما تريد من السعادة، أو تحرم نفسك ما تستحقه منها على قدر درجة تحكمك في حركة هذا المفتاح.

٢- لا تفكر طويلاً في عواقب الأمور.

إن التركيز على الخوف من ردود الأفعال، ومن عواقب الأمـور هـو فاجعة مهولة؛ لأنه كفيل بتقييد الحركة، والوقوف طويلًا قبـل اتخـاذ أي قرار.

وأنا عندما أدعوك لعدم الركون طويلًا والتفكـير في بعـض النتـائج السيئة لأفعالنا وقرارتنا، فأنا لا أقصد أن لا تكون قلقًا أو حتـى خائفًـا، فهذا وذاك مطلوبان لتحقيـق النجـاح، شريطـة أن لا يتجـاوزا المقـدار المعقول.

فعندما يدفعك الخوف والقلق من النتائج للدراسـة الواعيـة للأمـر من كافة جوانبه فهذا أمر صحي مقبول.

فشيء من الخوف قد يفيد، هذا إذا عملت بالحكمة القائلة:

((الشجاعة ليست في ألا تخاف ولكن في ألا تعمل بخوفك)).

فهذه القدرة على التعامل مع الخوف، ومن ثم الانتصار عليـه، هـي التي فرقت بين الرعيل الأول من المسلمين أولئك المهـاجرين وغـيرهـم من أهل مكة الذين كانوا على يقين من صدق الدعوة المحمدية..

ومع ذلك خشوا على أنفسهم وأموالهم ومكانتهم من عواقب اتباع دعوة التوحيد.

وأوصل بعضهم الخوف إلى الموت على كفره، ومنهم من أسلم بعـد الفتح لكنه بالطبع خسر ثواب ودرجة السابقين للإسلام.

أولئك الأبطال الذين بادروا باعتناق الإسلام..

وتحكموا في خوفهم من تعرضهم لإيذاء شديد من أهل مكة..

ولم يتركوا لأنفسهم الفرصة للخـوف مـن توابـع خطـوتهم الأولى نحو هذا الدين الحق.

الطرق السريعة لاكتساب عادة المبادرة..

إذا رجوت لنفسك الخير في هذه الحياة، فقوِّ روح المبادرة في نفسك، فإن وجدتها ضعيفة، أو ما زالت في درجة لا ترضى عنها، فعليك بتقوية تلك الروح بنفسك، والبحث عن الـسبل التـي تعينـك عـلى أن تـصبح المبادرة من صفاتك الواضحة، ومن ثم تـستطيع الـدخول في التجـارب المتوالية التي تؤكد لك امتلاكك لهذه الروح.

ومن الطرق المعينة لك للوصول لتلـك الغايـة اتباعـك للخطـوات الآتية:

١-التوقف فورًا عن لوم الآخرين.

عاهد نفسك من اليوم أن لا تنزلق في فخ اللوم الدائم للآخرين عن كل مشكلة تقع فيها، حتى لو كانوا بالفعل لهم يد في تلك المشكلة، فأنت الذي في يدك زمام الأمر.

الاقتناع التام بمسئوليتنا عما يحدث.

أنت الذي تتخذ أي قرار في حياتك – حتى لو أشار عليك به أحدهم – وأنت الذي ستتحمل نتيجة أفعالك، وإما أن تكون صاحب مستقبل تفخر به، أو تكون أيامك همًّا ثقيلًا تنوء بحمله، إن ما وصلت إليه حياتك حتى اليوم هي نتيجة لقراراتك واختياراتك وأفعالك السابقة، وبالتالي فإن حياتك القادمة ستكون نتيجة لاختياراتك وأفعالك وقراراتك منذ الآن.

لا تبحث عن راحة البال

لا تغرر بنفسك فتقع بها في شَرك الاستمتاع بحلاوة (البال المرتاح)، ومن تم تنضم إلى حزب (تكبير الدماغ)..!

وأنت تأمل بذلك في السعادة، فإذا كنت ممن يفعلون ذلك فأنت واهم يا صديقي.

فهذه الراحة التي تقصدها، لن تبلغك الإحساس بالسعادة التي تنشدها، فسكون الراحة ما هو إلا طبقة زائفة سرعان ما ستذوب ولا يبقى لك إلا مرارة الركود، ومذاق فشل المتقاعسين الرهيب.

فتشجع واعمل وبادر، فلن تجد النجاح من دون إقدام، وجرأة ولـو طال بك الزمن.

نتيجة

كن في سباق دائم مع الظروف والمجتهدين من حولك وحتى نفسك، وجرب إحساس أن تكون صاحب مبادرة، فهو إحساس له مذاق خاص لن تعرفه إلا إذا جربته.

السلاح الثاني

وضوح الهدف

((العوائق هي تلك الأشياء المرعبة التي تراها حين تصرف نظرك عن هدفك)).

هنري فورد

في واحدة من حلقات العلم التي اشتهرت بها المساجد الإسلامية الكبري التي كانت تقوم بدور الجامعة والمسجد في آن واحد، جلس شيخ الحلقة (المعلم) يتحدث بألم عما يجول في نفسه من خوف على صحيح سنة الرسول ﷺ، فما يراه من كتب قد اختلط فيها الحابل بالنابل، وحشيت ببعض الأحاديث الموضوعة والمفبركة بعناية يجعل من العسير على طالب العلم المستجد التفرقة بينها وبين الحديث الصحيح، فما بالنا بالعامة من الناس.

وبين الخوف على السنة والأمل في الحفاظ عليها، تمني المعلم من طلابه أن يخرج منهم من يجمع كتابًا حافظًا للأحاديث النبوية الصحيحة!

لم يكن شيخ الحلقة سوى إسحاق بن إبراهيم المعروف بابن راهويه.. وبعد أن رمى بحلمه بين عقول تلاميذه، تلقف أحدهم هذا الحلم وحوله في لحظتها إلى هدف، وعمل على تحقيقه..

أو تعرف من هو هذا الطالب المتحمس لنصرة سنة سيد المرسلين؟

إنه الإمام البخاري..

ذلك الفتى الذي ما إن سمع هذه الأمنية الغالية حتى وقعت في قلبه وراح يتحرك بقوة لتحقيقها.

ولكن كيف فالطريق طويل والزاد قليل؟

ولكن الغاية تستحق..

والهدف عظيم..

إذن هو لها..!!

وطالما أن هناك هدفًا واضح المعالم..

يمكن قياسه..

مرتبط بنتيجة..

فالطريق ستظهر معالمه المطموسة..

وهذا ما حدث مع البخاري في رحلته الطويلة التي استغرقت ستة عشر عامًا ليخرج (الجامع الصحيح).

فقد سمع الحديث عن ألف وثمانية من الشيوخ المحدثين!

هؤلاء الشيوخ لم يكونوا مجتمعين انتظارًا للبخاري في مسجد واحد، أو مدينة واحدة، أو حتى إقليم واحد.

لكنهم كانوا متفرقين في ربوع الخلافة الإسلامية الشاسعة.

ولم يكن البخاري يتوقع أن يقابل مثل هذا العدد من أهل العلم لكنها قوة الهدف التي تعطينا ما لم نتوقعه.

وليجمع البخاري بضعة آلاف من الأحاديث الصحيحة في كتابه؛ حفظ ستمائة ألف حديث، وراح يدرسها سندًا ومتنًا ويطبق عليها

الشروط التي وضعها على رجال الحديث للأخذ منهم، إلى أن توصل إلى هذا الكتاب.

ذلك الكتاب الذي أجمع علماء أهل السنة على أنه أصح الكتب بعد القرآن الكريم.

فكيف كان له أن يبذل كل هذا الجهد، ويصاحبه كل هذا التوفيق الإلهي إن لم يكن له هدف واضح يجذبه إليه.

فالهدف أيها الأصدقاء هو أشبه بقطعة من المغناطيس..

كلما ما كان أكبر وأضخم زادت قدرته على استقطابك.

ومن صفاته أيضًا أنك عندما تتحرك تجاهه، جذبك هو إليه، وكأنه يقترب منك.

ولا يجذبك فقط ولكن يجذب معك – أو قل تجاهك – من يساعدك على تحقيق هدفك ويجعلك أقوى في مواجهة الخصوم والعقبات كما يقول عبد الواحد إستيتو:

((إن وضوح الهدف يجعل صاحبه واثقًا لا يعبأ كثيراً بزلاته وسقطاته.. بل يعتبرها ضرورية في طريقه)).

اجعل حلمك هدفاً..

وقد يقول أحدهم:

هذا كلام جميل ولكني لا أحمل هدفًا كبيرًا مثل الإمام البخاري وغيره من أئمة النجاح والتفوق فماذا أفعل؟

وقد يقول آخر:

أما أنا فلا أحمل هدفًا من الأساس فما هو وضعي؟

ولهذا الصديق و ذاك الرفيق أقول:

إني أشفق على من ليس لديه هدف ضخم في الحياة، ولكن لا تبتئس وأبشر فإذا لم يكن لك هدف حتى الآن في الحياة فباستطاعتك تحديده، وخصوصًا وأنا على يقين من أنك تملك النواة الأولى للهدف وهي الحلم.

فمن منا لا يملك حلمًا؟

من منا لم يكن في فترة طفولته وشبابه الأولى يحلم كل يوم.. بل كل ساعة..

ولعل بعضنا ما زال تراوده أحلامه القديمة كل فترة.. أو ربما تظهر أمامه أحلام جديدة إذا ما استفزه موقف أو حدث محفز.



فالحلم هو الشكل المبدئي للهدف، وإما أن يتطور إلى هدف- وهذا هو التحول المحمود - أو أن يبقى على حاله وبمرور الوقت يصبح أمنية.. مجرد أمنية.

فحذارِ من أن تجمد كل أحلامك داخل صندوق الأمنيات فقديمًا قالوا:

((الأماني رأس مال المفلسين)).

والقاعدة الدينية تنبئنا بأن:

((أصحاب الأماني في جهنم)).

وينصحك أحد الحكماء هامسًا:

((لا تتكل على الأمنيات فهي بضائع الحمقى)).

أظنك لا ترغب في أن تكون من هؤلاء الأشخاص الذين كانت لهم أحلام كبرى منذ فترة شبابهم ولكنهم بدلًا من أن يخططوا لها..

ثم يجدوا بإخلاص..

ويجتهدوا بدأب..

ليحققوا ما يطمعون في تحقيقه، اكتفوا بالحديث عنها ليلًا ونهارًا بكلمات جوفاء لا تغني من جوع، بينما عقولهم جامدة، وأجسادهم ساكنة في موقعها، عاجزة عن الحركة.

متخذين من الظروف ذريعة مناسبة لخمولهم وتراجعهم.

متعللين بأن صعوبة الظروف التي تواجههم وتشتت قواهم وأفكارهم تجعل تلك الأوقات غير مواتية لتحديد هدف، أو السعي وراء تحقيق حلم.

وفي تناقض غريب يسترسلون في كلماتهم مؤكدين على أن أحلامهم باتت قريبة التحقيق، ولكن بعد قليل،

وتمر الأيام والسنون ولا يتجاوزن هذا القليل.

ويتسرب العمر من بين أياديهم، وهم ما زالوا في أمانيهم يعمهون، يتخبطون في متاهة الرجاء الكاذب إلى أن يغرقوا في دوامة الأماني.

أما إخوانهم الذين بدءوا معهم بأحلام مشابهة فقد وصلوا إلى غاياتهم.

عرفوا ما هي أحلامهم..

واختاروا ما يمكن تحقيقه من تلك الأحلام..

وحولوها إلى أهداف عاشوا من أجلها.. فاختلفوا عنهم.

اختلفوا عنهم؛ لأنهم لم يظلوا سجناء تلك الأمنيات وحولوها إلى أهداف.

أعلنوا من خلالها أنهم قادرون على الدفاع عن حياتهم بكل قوة.

وعرفوا أهمية الأحلام، لكنهم لم يتوقفوا عندها، عاملين بقول (سينسا):

[[ستبقى فاشلًا دائمًا طالما بقيت بلا حلم تعيش من أجله]].

لقد استخدموا قوة الخيال لاكتشاف كل ما يجول في خاطرهم من أحلام.

ولم يتركوا فرصة للإحباط والشكوك لتثنيهم عن عزمهم.

ثم وضعوا الخطة المناسبة، واستعانوا بالأدوات المطلوبة لتحقيق هذا الهدف.

ومن ثم واصلوا عملهم متوكلين على الله، وتحركوا لتنفيذ ما خططوا له، فأراد الله لهم ما أرادوا بعزم وإخلاص.

وكي تسير على دربهم إليك خطوات تحديد الهدف:

كيف تتعامل مع أحلامك؟

١- سجل كل أحلامك ..

اجلس مع نفسك في مكان لـن يزعجـك فيـه أحـد وابـدأ تـدوين أحلامك على ورقة بيضاء، وضع عنوانًا لما تفعل باسم (قائمة أحلامي) وتحت هذا العنوان دون كل ما يجول ببالك من أحلام تتمنى تحقيقها.

٢- لا تبحث عن أحلام منمقة..

ولا تفهم من كلامي أني أريدك أن تبتعد عن حلـم النجـاح الكبـير، فعلى العكس تمامًا أنا أرجو أن تضع أحلامًا كبرى.

ولكن ما أخشاه أن تختار أحلامًا لا تتناسب مع رغباتـك، مثـل أن تفكـر في اخـتراع جهـاز فعـال يفيـد البـشرية ويخلـصها مـن آلامهـا وأمراضـها، وأنـت لا تملـك أي موهبـة أو رغبـة حقيقيـة في مجـال الاختراعات وليس عندك ميول لعالم الطب.

و صدقني عندما أقول لك إن رغباتك والأشـياء المحببـة لـك مـن الممكن تحويلها إلى أهداف أكثر عظمة من الأحلام المفتعلة واستمع إلى نصيحة (هربرت هبارد) عندما قال:

> [[كل الآمال الكبرى تبدأ رغبة ،إننا آخر الأمر سائرون إلى المثل الأعلى الذي ترغبه قلوبنا وتشتهيه]].

٣- يجب أن تكون داخل الحلم..



وأقصد أن يرتبط تحقيقها بك أو بمجموعة تكون أنت أحد أفرادها، فلا ينبغي أن يكون حلمك هو تحرير فلسطين، ثم عندما أسألك عن دورك في عملية التحرير المأمولة تقول: (**وأنا مالي.. فأنا لست جنديًا محترفًا ولا سياسيًا محنكًا حتي يكون لي دور**).

وطالما أنك لست هذا ولا ذاك وترى نفسك عديم الفائدة في هذا الموضوع فلماذا لا تختار حلمًا يكون لك فيه دور مباشر عند العمل على تحقيقه.

٤- اختر حلمًا كبيرًا شاملاً..

من الممكن أن تنتقي حلمًا ضخمًا، يدخل في طويته جوانب متعددة من حياتك.

ومن الجائز أيضًا أن تجعل لكل جانب من جوانب حياتك حلمًا أو أكثر، مثل جانب العلاقة مع الله، والعلاقة مع الأسرة، والجانب المهني، والجانب الجسدي.

أما لو استطعت أن تجد حلمًا كبيرًا يسع كل تلك الجوانب فهنيئًا لك.

٥- حلق في عنان السماء..

لا تحاول وأنت تصوغ أحلامك أن تقيد نفسك بالممكن منها، بالقياس مع ما ترى أنك تملكه من إمكانيات، واترك ذلك للمرحلة التالية.

فما تكتبه هو مجرد أحلام حتى الآن، فلماذا تبخل على نفسك حتى بالأحلام.

ولا تقل إني لابد أن التزم بإمكانياتي الحالية و تحصر تفكيرك، فأنت لا تبحث عن أحلام تناسب مع ما تراه من إمكانياتك، فالهدف الضخم سيريك من قدراتك ما لم تكن تراه من قبل، فإذا كان هدفك على سبيل المثال أن تكون أفضل مبرمج حاسب آلي، فعليك أن تزيد من إمكانياتك بالحصول على عدد أكبر من الدورات المتخصصة الفعالة في هذا المجال، وعليك أن تتابع الجديد في هذا المجال، وتراقب المتميزين فيه.

إن فعلت هذا بجد وإخلاص ستجد أن قدراتك قد نمت، ولم يعد حلم أفضل مبرمج حاسب آلي بعيدًا عليك كما كنت تراه في البداية.

٦- نقِّ أحلامك..

الآن وبعد أن دونت قائمة طويلة من الأحلام آن الأوان لاختيار أهدافك من بينها..

فكل حلم ينطبق عليه شروط الهدف سارع بنقله في ورقة أخرى تحت عنوان (الأهداف) وهناك عدد من الشروط ليصبح الحلم هدفًا.



و هذه بعض الشروط التي يجب أن تنطبق على الحلم ليصبح هـدفًا تضعه نصب عينيك وتسعي لبلوغه.

أولا: أن يكون محددا غير مبهم..

فلا ينبغي أن تضع شعارات براقة، وترسم خطوطًا عريضة دون أن تعرف تحديدًا ماذا تريد أن تحقق؟

مثل أن تقول في تواضع:

«أتمنى أن أساعد الناس».

ولكن حدد الشكل الذي ترغب من خلاله في مساعدة الناس، وهل سوف تساعدهم بالأموال؟

أم بتوفير ما يحتاجونه من منتجات غذائية؟

أم بتوفير مسكن ملائم للشباب راغبي الزواج أو بمنح فرص عمل لهم؟

ولا تعلن فقط:

« إنني أحلم أن أكون مشهورًا ».

فيجب عليك أن تميز الإطار الذي ستحقق الشهرة من خلاله



ولا تكتف بقول:

«أرجو أن أصبح من الأغنياء».

بل وضح أي مجال تتمنى من خلاله أن تحصل على الأموال هل إدارة المصانع أم التجارة أم ابتكار اختراع جديد يدر عليك الأموال؟

ومن الطبيعي أن يكون أحد أهدافك التقرب لله، ومن الطبيعي أيضًا أن ترسم الصورة التي تود أن تتقرب بها إلى الله هل عن طريق حفظ القرآن؟

أم عن طريق الإكثار من الصيام؟

أم بزيادة تصدقك على الفقراء والمحتاجين؟

أو الجمع بين كل هذا بشكل متوازن؟

ولا مانع أن يكون هدفك كسب العديد من الأصدقاء

أو الانتقال إلى منزل أوسع وأفضل أو..أو..

هدف له عضلات !

المهم أن يصبحك هدفك واضحًا محددًا، فوضوح الهدف ظهر واضحًا جليًا عند هذا الشاب الأمريكي الذي حقق البطولة العالمية الأكبرى في كمال الاجسام لسبع مرات، وكان هذا الإنجاز يعد ضربًا

من الخيال في سبعينيات القرن الماضي، وبعد أن حقق كل ما يمكنه تحقيقه في هذه اللعبة الصعبة اعتزل.

وتساءل الناس عن وجهته بعد تركه لمضمار التباري في سباق الأقوياء..

وتوقع الجانب الأعظم منهم أن يستمر عطاء ذلك الرجل في نفس الميدان، ولكن بشكل أكثر تطورًا، بأن يصبح مدربًا للابطال، مستغلًا خبراته الفنية العالية التي اكتسبها عبر سنين كفاحه مع اللعبة.

وعندما سُئل:

إلى أين ستكون وجهتك في المرحلة القادمة؟

أجاب دون تردد وبكل هدوء:

سأتجه إلى هووليود.

وعندما عادوا إلى سؤاله:

وماالذي ستفعله هناك بعضلاتك المتكدسة، وحركتك البطيئة، وتعبيراتك الباردة، أضف إلى ذلك لغتك الإنجليزية الركيكة، واسمك الصعب في نطقه.

قال في ثقة:

سأكون النجم رقم واحد في هوليوود.

ما هو هدفه القادم؟

لم تمر الكثير من الأيام على هذا اللقاء، حتى حقق ذلك اللاعب الشاب هدفه وأصبح النجم الأول في هوليوود لسنوات طويلة.

إنه **أرنولد شوارزنيجر** ذلك المهاجر النمساوي الذي بات واحدًا من أغلي وأغني نجوم هوليوود في تاريخها.

لقد حدد هدفه ولما وصل إليه انتقل إلى هدف آخر أكثر وضوحًا وتحديًا.

فقد قرر الدخول إلى معترك السياسة وبنفس إستراتيجية الهدف الواضح أعلن عن نيته في أن يصبح حاكمًا لكاليفورنيا، وقد وصل إلى ذلك المنصب منذ عدة سنوات.

وإذا سار على نفس المنوال قد نراه قريبًا يرشح نفسه رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية.

من يدري؟ربما..

لذلك علينا أن نتعلم منه واحدة من أهم إستراتيجيات النجاح بغض النظر عن كونه ممثلًا، فنحن نتحدث عن أهمية وضوح الهدف سواء أكان حلمك نجومية هوليوود، أو الحصول على جائزة نوبل، أوالتطلع لرئاسة حكومة.

ثانيًا: أن تنظر إلى أبعد نقطة في حلمك

الآن وبعد أن حددت هدفك أو مجموعة أهـدافك خـذ كـل هـدف على حدة، وحاول أن ترتقي به حتى يبلغ عنان السماء.

فالرسول ﷺ نصحنا بألا نكتفي بطلب الجنة ولكن علينا الطمع في أعلى مراتبها المسمى الفردوس الأعلى!

فإذا كان هذا ما علينا الأخذ به عنـد طلـب الجنـة هـدفنا الأعظـم، فمن النباهة أن نطبق هذه القاعدة عند التعامل مع جميع أهدافنا.

وإذا كنت تريـد أن تمتلـك شركـة مقـاولات، فلـماذا لا ترفـع مـن مقاييس هدفك وتقول:

سأصبح صاحب أكبر شركة مقاولات في المدينة.

وحبذا لو حلقت به لارتفاع أعلى، وخططت لتكون شركتك هـي الأولى في الدولة، أو في الشرق الأوسط كله.

فكلما علا هدفك وسما، ساعدك هذا على توسيع مجـال رؤيتـك لـه ولخطوات تنفيذه **أن يكون** .

ثالثًا: الهدف قابل للقياس

يحتار الكثيرون في فهم هذا الشرط، ويتـساءلون كيـف يعرفـون أن حلمهم قابل للقياس؟

وكيف يضعون هذا القياس لما انتوا التحرك لفعله؟

وهذا الأمر ليس بالصعوبة التي تشعر بها في بادئ الأمر، فلو افترضنا أن حلمك أن تكون أفضل شاعر في العالم العربي.

يمكنك قياس ذلك بوضع عدد من الأمور نصب عينيك فإن تحققت تكون قد أصبحت واحدًا من المتربعين على عرش الشعر العربي من هذه القياسات:

- أن تكون قد أنتجت ما لا يقل عن خمسة دواوين شعرية.
- وأن تكون تلك الدواوين يعاد طبعها باستمرار.
- وأن تنشر لك عدد من المجلات الثقافية أعمالك بشكل دوري.
- وأن تستضيفك المؤتمرات الأدبية أكثرمن مرة في العام.
- وأن تكون ضيفًا مرغوبًا فيه في البرامج التلفازية.

وهكذا يمكنك أن تضع للحلم الذي اخترته قياسات واضحة إذا ما حققتها عرفت أنك تسير في الاتجاه الصحيح.

وضع الخطة

وبعد أن عرفت كل أحلامك، وانتقيت منها ما هو قابل للتحقيق، وتنطبق عليه شروط الصاحية، ليكون هدفًا، ثم ارتقيت به إلى أقصى



مدى، وحددت القياسات التي من خلالها تستطيع أن تحكم على مدى نجاحك في تحقيق ذلك الهدف.

أن الآوان أن تضع الخطة المناسبة التي ستسير وفقًا لها.

هذه الخطة هي الخريطة التي ستسير على نهجها إلى أن تصل..

و هي الجسر الذي يبدأ من حيث تقف الآن ويربط بينك وبين نقطة وصولك للقمة.

الشكل العام للخطة

١- أن يكون الطريق إلى الهدف الكبير قد تم تقسيمه إلى عدة محطات.

٢- حدد الفترات الزمنية الخاصة بكل خطوة، فالتزامك بمواعيد محددة عامل مساعد على دفعك للعمل.

٣- اهتم بالتفاصيل وراع الدقة وأنت ترسمها، وراجعها عدة مرات قبل البدء في التنفيذ، وعدل ما تراه غير مناسب.

نتيجة

إن وضوح الهدف من الأمور الضرورية في مشوار الحياة، إلى الحد الذي قد لا تصلح الحياة بدونه.

السلاح الثالث



بذل أقصى جهد

((إذا دفعتنا ضرورة طارئة للعمل بلا انقطاع، فإن شيئاً مدهشاً قد يحدث.. إذ يصل بنا الإجهاد مداه، وفجأة أو تدريجيًا يختفي، ونصبح أكثر انتعاشاً من ذي قبل.. لقد بلغنا بوضوح مستوى طاقة جديد)).

وليام جيمس

بعـد أن حـصل أحمـد زويـل عـلى بكـالوريوس العلـوم مـن جامعـة الإسكندرية في عام ١٩٦٧ كان طبيعيًّا أن تكـون أقـصى طموحاتـه هـو الالتحاق بسلك التدريس بالجامعات المصرية.

فهذه غاية عظمى لا يصل إليها إلا القليلون مـن المجتهـدين علميًّـا من أهل مصر، وهي مرتبة رفيعة يتمناهـا الكبـار لأبنـائهم، ويحلـم بهـا الكادحون لأولادهم.

وبوصوله لهذا المنصب الرفيع يكون قـد كلـل مجهـوده في المـذاكرة، ونال ثمرة دأبه في المطالعة، و يثبت أنه كان عند حسن ظن أفراد أسرتـه، وأنه كان جديرًا بثقتهم فيه، ودفعهم له طوال مراحل التعليم المختلفة.

ولكن الشاب أحمد زويل كان له رأي مختلف عنهم، وكانـت قدرتـه على العمل المتواصل تتعدى تلك الحدود بكثير!

وكان على يقين من أنه قادر على بذل المزيد من الجهد لتحقيق نجاح علمي غير مسبوق، ليس على أرضه ووسط أهله فقط، ولكن أيـضًا في تلك البلاد التي تنجب العلماء.

فاستعان بالله وقرر المغامرة بتلك المكانـة التـي وصـل إليهـا داخـل جامعة الإسكندرية، وتحرك نحو الولايات المتحدة الأمريكية.

إلى وطن غريب عنه..

ومراكز أبحاث تحوي أجهزة ومصطلحات لم يسمع عنها من قبل

ومجتمع علمي لا يرحب كثيرًا بالعرب إلا إذا أثبتوا مهارة فائقة.

بيع الماء في حارة السقاة

كانت الصعوبات عديدة.

والطريق شاق وعر.

ولكن الشاب الذي تعود على العمل الجاد أصر على أن يحقق الإنجاز.

وضاعف من المجهود الذي كان يبذله في مصر..

وظهرت نتيجة اجتهاده سريعًا..

فقد حصل سريعًا على شهادة الدكتوراه من جامعة بنسلفانيا في عام ١٩٧٤ .

وبعدها حصل على زمالة جامعة بيركلي..

وعين كأستاذ مساعد للطبيعة الكيميائية بمعهد كاليفورنيا للتكنوجيا..

ثم أستاذًا مشاركًا للفيزياء الكيمائية بنفس المعهد، وأصبح من أصغر العلماء سنًّا الذين انتخبوا لعضوية الأكاديمية الأمريكية للعلوم.

ليقول لأهل تلك البلاد إنه قادر على أن يضيف للعلم كما أضافوا، وربما أفضل، وأنه يمكنه أن يبيع الماء في حارة السقاة.

حقق كل تلك الإنجازات، ووصل إلى تلك المناصب المتعددة، ولم يمر على وجوده في أمريكا أكثر من عشر سنوات.

وكان لتلك المناصب التي وصل إليها، والإنجازات التي حققها هذا الشاب المصري الواعد أثر كبير على زيادة ثقته بنفسه مما جعله يواصل عمله بالمزيد من الإخلاص والإتقان، ولم يقل:كفاني ما حققت ولاستمتع بما أن فيه.

فانتقل من مرحلة الحصول على الفرص إلى مرحلة الحصول على التقدير.

التقدير العالمي

فقد منحته إحدى كبريات المؤسسات العلمية البلجيكية جائزة بحوث الكيمياء المتميزة في عام ١٩٨١ .

وفي نفس العام حصل على جائزة وكالة ناسا الفضائية.

وفاز مرتين بجائزة المؤسسة الأمريكية للعلوم.

ومع نهاية الثمانيات كانت رائحة نجاحه قد وصلت إلى وطننا العربي؛ ليحصل على جائزة الملك فيصل القيمة.

ومع بداية التسعينيات كان قد ثبت أقدامه على منصة كبار العلماء، فما كان من جامعة أكسفورد العريقة إلا أن منحته الدكتوراه الفخرية.

والحديث يطول إذا تكلمنا عن التكريمات والأوسمة التي حصل عليها.

فالأوسمة تتوالى عليه، ومعها تزداد رغبته في العمل والإنجاز، إلى أن يطمح في درجة من النجاح لم يسبقه إليه عربي من قبل !!

نوبل جائزة الكفاح المتواصل

فثقته في قدرته على تحقيق كل ما يبدو صعبًا للجميع، دفعته هذه المرة للتطلع إلى نوبل تلك الجائزة التي يحلم بها كل عالم وباحث على وجه البسيطة.

كان من الممكن أن يفعل مثل كثيرين ويكتفي بما حققه، فهو لم يحقق القليل..

ولكن قدرته على الجد والاجتهاد التي صاحبته طوال حياته وفتحت له الطريق؛ ليحلق في سماء العلم والعلماء، كانت هي سلاحه؛ ليواصل التفوق والسعي لتحقيق الامتياز..

ومع نهاية التسعينيات أعلنت الأكاديمية السويدية الملكية للعلوم، أن أحمد زويل هو الفائز رقم ٩١ بجائزة نوبل في الكيمياء؛ لأن أبحاث الدكتور زويل قد أدت إلى ثورة في عالم الكيمياء، وفي العلوم المرتبطة به،

إذ أن البحوث التي قام بها تسمح لنا بأن نفهم وبأن نتنبأ بالتفاعلات المهمة.

إنها القدرة على العمل المتواصل دون كلل أوملل، أو غرور..

تلك القوة الخارقة التي استطاعت الأخذ بيد ذلك الشاب المصري - الذي يشبه إخوانه من الشباب المصري والعربي - من مدينة دمنهور الصغيرة بمحافظة البحيرة إلى منصة التتويج الأكبر في أوروبا؛ ليتقلد أرقي وأعرق جائزة علمية.

جائزة نوبل الثانية

ومازال حب هذا الرجل للعمل موجودًا وكأنه ابن العشرين.

وما زال طموحه يعلو؛ ليناطح السحاب وربما تكلمنا عنه مرة أخرى وهو يحصد تلك الجائزة للمرة الثانية، فهذا الاحتمال يؤكد الخبراء أنه ليس ببعيد.

من يعرف؟

ربما..

معادلة السبب والنتيجة

لا شيء يحدث بالصدفة فلكل نتيجة سبب مرتبط بها.

إذا كنت تعمل دائمًا أكثر من المتوقع فستحصل دائمًا على دخل أعلى مما تحصل عيه الآن.

إذا كان لديك طموح لتحقيق إنجاز أكبر من الشخص العادي فعليك أن تكون راغبًا في أن تعمل لفترة أطول، وتبذل مجهودًا أكثر من الشخص العادي.

كلما زاد ما يجب أن تقوم به من أعمال وقع عليك الاختيار لأداء المهام والأعمال الصعبة والأكثر أهمية لتنفيذها.

و ليس هناك شيء يضعك في دائرة اهتمام الأشخاص الذين سيمنحونك المساندة والمكانة العالية في الحياة أكثرمن إيجاد سمعة بأنك عامل مثابر ومجتهد.

كل الإنجازات المالية الضخمة ما هي إلا تراكم المئات من الجهود الصغيرة، فالأفعال الصغيرة المنجزة على خير وجه تعطى قوة دفع ضخمة، ففي البداية يكون حجمها متواضعًا لا يذكر، ولكن إذا استمررت في أدائها بصبر وعزيمة تكبر، وتزداد قيمتها.

بإختصار النتائج دائمًا مرتبطة بالأسباب، إنها معادلة لا تحتمل الخطأ

زد من قدراتك دائما

تميز في مجهودك، إن زيادة مهارتك التقنية يزيد من فاعليتك وتأثيرك.

دائمًا ما يقوم الأشخاص أصحاب الإنجازات الضخمة بتحليل أنفسهم، وذلك لاكتشاف نقاط الضعف في بعض المهارات التقنية التي يفترض أنها تخص المجال الذي اختروه؛ ليصنعوا من خلاله مستقبلهم الذي يحلمون به، ثم يعملون على تحسين هذه المهارات من أجل رفع مستوى أدائهم.

وإذا كنت تتطلع إلى مستقبل أفضل، فيجب أن تعمل؛ لتكون واحدًا من أفضل الموجودين في مضمار عملك.

وحاول أن تلتزم بنصيحة أنتوني روبنز حين يقول:

> **{{ لم يحقق أي شخص أبدًا أحد أهدافه لمجرد أنه مهتم بإنجاز هذا الهدف، بل يجب أن يكون ملتزمًا ومصرًا على إنجازه، إن الإصرار والمواظبة يفوقان كل شيء }}**

إننا قد نعرف العمل الواجب علينا القيام به، بل وقد نكون على يقين من أهمية تأدية هذا العمل، وحجم الفائدة العائدة علينا من إنهائه على خير وجه..

وعندما يحين وقت التنفيذ نضبط أنفسنا وقد أعطينا ظهورنا للعمل وولينا الأدبار، وكأن شياطين العالم تطاردنا.

لا تدمن تكرار الأعذار

وإذا أوقفنا أحدهم وسألنا عن السبب وراء هروبنا أو تهربنا من أداء استحقاقاتنا، نسارع بالدفاع عن أنفسنا مختلقين الحجج والأعذار الواهية.

وللأسف فكل ما كررنا تلك الأعذار، تصبح جزءًا منا، نقولها ليس فقط أمام ناقدي كسلنا وتخاذلنا، ولكن يصل الأمر بنا لترديدها في لحظة وحدتنا، نحاول إقناع أنفسنا بتلك الحجج التي تمنحنا فترات راحة أكبر، حتى يصير العمر وقتًا طويلًا للراحة يتخلله بعض العمل، أو ينعدم فيه العمل تمامًا!

وهذا طبعًا على عكس الفطرة التي خلقنا عليها، والتكليف الذي أمرنا به.

أشهر الأعذار للتهرب من العمل:

١- هذا العمل لا أحب القيام به..

دائمًا ما نلجأ لهذا العذر، عندما نستصعب عملًا علينا القيام به.

٢- لم يحن موعده بعد..

إنها الجملة الأشهر للهروب من الواجبات المنوط بنا أداؤها.

٣- لقد فات موعده..

وهكذا نظل نؤجل إلى أن يفوت الوقت اللازم للإنجاز، فنقول هذه العبارة بحسرة.

٤- أنا أعمل بشكل أفضل تحت ضغط..

هذه واحدة من أبشع عبارات الهروب، فنحن نستعملها عندما يكون كل شيء حولنا مجهزًا لأن ننجز أعمالنا على خير وجه!

٥- أنا لا أستطيع العمل تحت ضغط..

وإذا ما اضطرتنا الظروف لأن نتحرك وإلا دفعنا ثمنا لتباطئنا، ارتبكنا، وتعذرنا بصعوبة الضغوط المحيطة بنا.

٦- ليس لدي رغبة حقيقية في العمل الآن..

إن هذه الذريعة أصبحت موضة في هذه الأيام على ألسنة الشباب عندما يقولون:

«أصلها مش طلبة شغل دلوقتي».

٧- أنا مشغول..

عادة ما نشغل أنفسنا في صغائر الأمور التي لن تفيد كثيرًا؛ لنعطي لها العذر في التهرب من الموضوعات الجسام التي تؤثر في مسيرتنا.

٨- يجب أن أدرس الموضوع جيداً..

نقولها عندما نلبس ثوب الحكمة والتروي، وفي الحقيقة إننا لا نبحث عن الحل الأفضل ولكننا نخفي تحت عباءة الحكمة كسلًا وترددًا

٩- سوف أحصل على استراحة قصيرة أولاً..

ما أغرب أن نبدأ عملنا بفترة راحة، ماذا تنتظر أن تفعل إذا بدأت عملًا بطلب راحة؟.

عوائق في الطريق..

وبعد أن نؤجل ونستمر في التأجيل يتحول هذا التأجيل إلى ترك العمل بالكلية، يحدث هذا نتيجة لعدة عوامل تؤثر على مسيرتنا وتدفعنا للاستسلام والتنحي عن الطريق وأبرز هذه العوامل:

- **الإغراق في التفكير والأحلام وتقلص مساحة العمل.**
- **العمل ببطء وتراخ نتيجة لفقدان الأمل.**
- **الاستجابة للشواغل المضيعة للوقت.**
- **الاهتمام بالطعام والشراب بشكل مبالغ فيه.**
- **الاستغراق في مهام غير مؤثرة.**
- **الانبهار بالأضواء وتعجل جني الأرباح.**

ودعونا نحلل معًا تلك العوامل التي تمنع تقدمنا

أول عامل:



ترك العنان للتفكير..

بحيث تأخذنا الأحلام أو الذكريات بعيدًا عن العمل أو المذاكرة مثل التفكير الطويل في الإجازة وكيف نستمتع بها، أو استرجاع ذكريات سابقة، وغالبًا ما تكون تلك الذكريات مؤلمة فتصبينا بالإحباط وتدعونا للتراجع ومن ثم الركود والتقوقع.

ثاني عامل:

هو فقدان الأمل..

في غد أفضل، ويأسنا من جدوى ما نفعل، وهذا الأمر الخطير هو السبب في انحراف الكثير عن أرض السباق وهم على بعد أمتار من خط النهاية

فعندما تشعر بأنه لا جدوى مما تفعل، فهذا بالتأكيد سبب كافٍ لتنهار وتكف عن مواصلة الكفاح.

ثالث عامل:

الاستجابة للشواغل المضيعة للوقت..

التي تحول دون إنجاز العمل مثل المحادثات الهاتفية اليومية، أو التفاعل مع الزيارات المفاجئة التي يقوم بها الأهل و الأصدقاء، دون تحديد موعد مسبق..أو متابعة التلفاز لفترات طويلة..

والغريب في هذا العامل قد يحدث أحيانًا أننا لا نترك هذه المعوقات تحدث فحسب بل قد نشعر بالسعادة لوقوعها أحيانًا؛ لأنها تأخذنا بعيدًا عن عناء العمل والواجبات المدرسية،الأمر الذي قد يؤدي إلى تزايد الارتياح النفسي لمثل هذه المعوقات، والوقوع تحت سيطرتها.

رابع عامل:

الاهتمام بالطعام والشراب بشكل مبالغ فيه..

قضاء فترات طويلة في تناول القهوة والشاي، أو وجبة الغداء، خصوصًا لو كانت دعوات لصحبة آخرين.

خامس عامل:

الاستغراق في مهام غير مؤثرة..

تركيز الاهتمام على إنجاز الأعمال الثانوية و الغير مهمة بدلًا من التركيز على ما يجب إنجازه فقط.

سادس عامل:

انبهارنا بالأضواء..

التي سرعان ما تسلط علينا إذا حققنا بعض الإنجازات البسيطة، فنظن أن الأمور سارت إلى ما نشتهي، وأن وقت جني الأرباح قد حان، فنتقاعس عن استكمال المشوار مرددين: إنه لا داعي للمضى في هذا الطريق الوعر، وكفانا ما بذلنا من عرق.

وهذا ما فعله كثير ممن رأيتهم أو سمعت عنهم، أولئك الذين ما إن وصلوا لأولى درجات سلم النجاح حتى رموا السلاح، وخلعوا الأحذية وشرعوا يستمتعون بلذة النوم الهادئ، متخيلين أنهم قد وصلوا لنهاية المطاف.

هؤلاء رغم مواهبهم وذكائهم المشهود به، إلا أنهم تلاشوا واختفوا، أو على أقصى تقدير قبعوا في ذيل قائمة أصحاب الإنجازات

كيف يمكننا أن نتخلص من عملية اختلاق الأعذار؟

- اكتب قائمة بالأشياء التي تؤجلها دائمًا ...حلل هذه القائمة..لاحظ وجود نمط معين من هذه الأعمال.
- ضع وقتًا محددًا للإنتهاء من كل مهمة.
- خذ على نفسك عهدًا وقل لنفسك: لن أختلق الأعذار لتأجيل الأعمال.
- تعاهد مع نفسك بأنك لن تقوم – من مكانك ــ حتى تنتهي من الجزء الذي قررت أن تنهيه لهذا اليوم.
- أفضل طريقة للتعامل مع المهام التي تؤجلها دائمًا هي أن تبدأ بها فورًا، تذكر حكمة: **«لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد»**... فابدأ العمل الآن، وأنجز العمل.

- كافئ أو عاقب نفسك، فذلك حافز يدفعك لإنجاز هدفك حدد لنفسك مكافأة عند الانتهاء من العمل – مثلًا – كإجازة خاصة إضافية، وحدد أيضًا عقابًا إذا لم تنجز العمل في الوقت المطلوب، كأن تحرم نفسك من نزهة، أو مشاهدة مباراة.
- اسأل نفسك هذه الأسئلة:

- لماذا أقوم بهذا العمل؟

إجابة هذا السؤال ستوضح لك الهدف من وراء قيامك بهذا العمل.

- ماذا سيحدث لو تركت هذا العمل ؟

سيحدد ردك على هذا التساؤل مدى حاجتك للقيام بهذا العمل.

- ما هي المنافع التي ستعود علي إذا أنجزته؟

هنا ستدرك أهمية ما تقوم به، وكيف أنه سيمنحك قدرًا من السعادة أنت تحتاج إليها.

ماذا سيحدث لو أخرت أداء هذا العمل؟

إجابتك عن هذا السؤال ستحفزك لإنجازه في الوقت المحدد، وربما قبل ذلك.

بذل أقصى جهد..

إن بذلك للمزيد من الجهد، يعنى أنك تعلن رغبتك في الحصول على أقصى نجاح، وكما قلنا في بداية كلامنا عن هذه النقطة أن النتيجة دائمًا مرتبطة بالسبب، وبمعنى آخر السبب هو الذي يصنع النتيجة.

قد يكون بذل الجهد أمرًا شاقًّا على النفس، لكن إذا تعاملت معه على أنه ثمن لابد من دفعه للحصول على النجاح الذي تتمناه، سواء أكان هذا النجاح يتمثل في:

رضاء الله..

أونقود سائلة..أو عقارات ضخمة..أو منصب كبير..أو حب الناس.

فإن أيًا من تلك النتائج لابد من العمل الشاق المتواصل للحصول عليها.

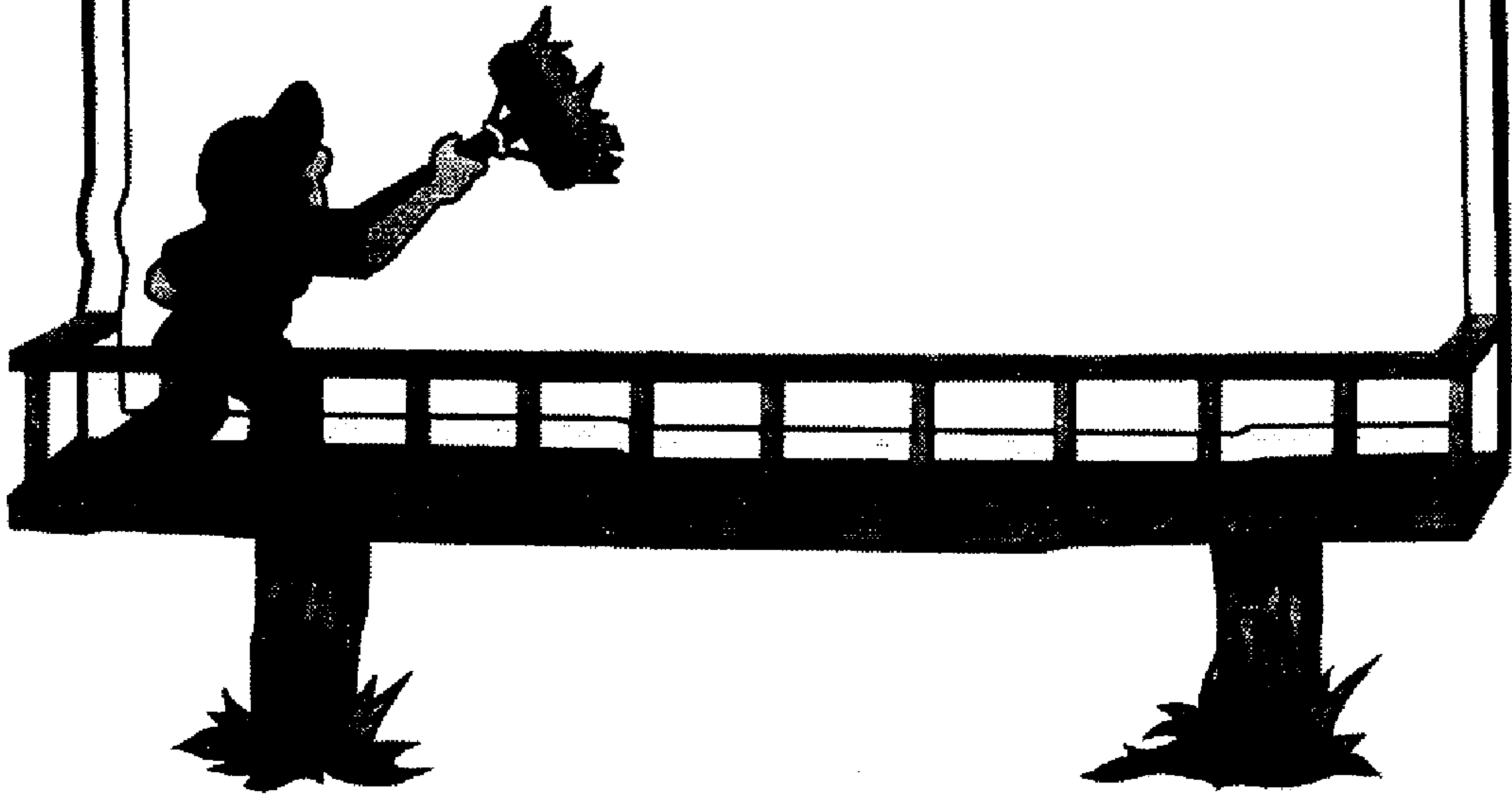
نتيجة

إن القدرة على بذل الجهد، والوصول إلى أقصى مدى له، ستفتح لك الباب للحصول على أكبر قدر من النجاح.

الفصل الثالث

أقوى الخصوم

- شبح الماضي.
- قسوة الظروف.
- أنياب اليأس.



شبح الماضي

((لا تعش في الماضي إلا إذا أردت أن تشعر بالذنب... و ركز في اليوم إذا أردت أن تكون سعيدًا)).

ستيف شاندلر

من أخطر العوائق التي من الممكن أن تعرقل مسيرتك نحو مستقبل أفضل، هو التقوقع داخل سجن الماضي.

فعلى الرغم من أن أحداث الماضي هي حقيقة، وواقع قد حدث بالفعل، إلا أن تلك الأحداث لم تعد موجودة الآن..

لم يتبق منها سوى ذكريات وأفكار..

غير أن هذه الذكريات قد يكون لها تأثير مدمر، إذا ترك الأنسان نفسه فريسة لها، وخصوصًا إذا كانت ذكريات غير سعيدة، فهي تصبح منبعًا للأفكار السلبية، التي هي أشد خصوم الإنسان ضراوة.

ابن دينار يتجاهل ماضيه..

الخروج من حصار الماضي ليس مستحيلًا وهناك من نجحوا في ذلك مثل الرجل الصالح (مالك بن دينار) أحد المؤثرين في التاريخ الإسلامي، فقد روى عن نفسه أنه كان في بداية حياته شرطيًا ظالمًا مستبدًا..

لا ينجو من بطشه صغير ولا كبير..

للحد الذي جعل أهل مدينته يجتنبونه، حتى أنه عندما قرر الزواج لم يجد في المدينة رجلًا يقبل أن يزوجه ابنته..

أو شقيقًا يرضى أن يأتمنه على شقيقته..

الكل خائف منه، كاره له، لشدة ظلمه وفساده..

فماذا يفعل و قد رغب في الزواج؟

ما كان منه إلا أنه اشتري جارية وأعتقها؛ ليتزوجها، وأنجبت له المرأة فتاة، أحبها من كل قلبه وملكت عليه فؤاده، فتوقف عن الظلم بسببها.

العودة للظلم مرة أخرى

وكاد أن ينسى ماضيه بتفاعله مع صورته الجديدة، التي تحمل ملامح الطيبة والعدل و..

ولكن مهلًا..

فالصورة الجديدة لم تكتمل.. فقد ماتت الطفلة!

ولم يصدق مالك بن دينار ما حدث، فانقلب على كل سمات الخير والصلاح التي كانت تنمو في داخله، وعاد أشد قسوة، وأكثر ظلمًا وتجرؤًا على حقوق الناس.

لكن الله لم يرد أن يطيل بقاءه في تلك الحالة المزرية، فقد رأى ابنته في منامه تنقذه من أهوال يوم القيامة..



ففهم الرسالة و قرر أن يكون إنسانًا آخر، فلم تفت في عضده ذكرياته المؤلمة مع المعصية والظلم..

ولم يقل لقد فات آوان التوبة..

وتمسك بالبشارة التي جاءته في المنام، ثم تحرك؛ ليبني سمعة جديدة، وجعل من ماضيه حافزًا على السعي في اتجاه معاكس.

فما محا ماضيه فقط، ولكنه صنع مستقبلًا زاهرًا أصبح من خلاله رمزًا من رموز التقوى والورع والعلم في تاريخنا الإسلامي.

وأرجوك يا صديقي ألا تقول:

« إن ابن دينار قد جاءه دعم إلهي بالرؤية التي رآها، فأين أنا منه»؟

فهذا كلام من يريد أن يبقى في الماضي إلى الأبد، ويصر على تجاهل كل الفرص المتاحة لتشييد مستقبل جديد، بدلًا من البقاء تحت رحمة الماضي المر.

وصدقني أيها الرفيق إذا قلت لك إن هناك العديد من الإشارات واللمحات التي قرعت بابك ومازالت تقرعه، وهي تدعوك للبدء من جديد، والانتصار على الخصم الذي ولت أيامه، ولكن متى تنتبه إليها؟

المستقبل هل هو امتداد للماضي؟

وتتجلى خطورة ذكريات الماضي المحرجة أو المقلقة عندما نتشبع بفكرة أن هذا الماضي ما هو إلا امتداد للمستقبل، وأن كل ما سنحصل عليه في الغد هو نتاج لأحداث الأمس، ولا سبيل لتحسين نتائجنا؛ لان مقادير المستقبل باتت محتومة ومحسومة، بناء على ما حدث في الماضي!

ومن ثم نتحرك لنؤكد هذه الفكرة، فنسير وكأننا ننفذ سيناريو معينًا كل وظيفته تدمير مستقبلنا ويصدق علينا قول (فيليب ماكجرو) الشهير بالدكتور(فيل):

> [[إذا كنت تعيش حياتك وفق سيناريو معين فإنك تقاوم أي تغيير.. حتى لو كان للأحسن]].

لكن الحقيقة تخبرنا أنه ليس هناك سيناريو ملزم يحكم حياتنا..

مع أننا لو تأملنا في حالنا وما وصنا إليه من شقاء أو رخاء لوجدناه جاء نتيجة لأفعال معينة، وعلى نفس القياس فباستطاعتنا تحقيق نتائج مختلفة عند القيام بأفعال ومحاولات مختلفة عما فعلناه في الماضي.

وهذا ما عرفه ذلك الشاب القوي..

العضلات أحيانا تفك حصار الماضي..

إنه المراهق الإنجليزي المشاغب المدعو (دوريان ياتس) الذي قضى فترة شبابه في الشجار والصراع حتى تم إيداعه سجن الأحداث.

وفي ذلك السجن كان من الممكن أن يكمل الفتى مشوار الفشل، ويلقي بنفسه وبمستقبله إلى أسفل سافلين، ولكن (ياتس) لم يفعل ذلك..

لم يترك الماضي يجبره على استكمال سيناريو الإجرام والمشاغبة ويصل به إلى مرحلة الإدمان وحمل السلاح.

وقام بطي صفحة الماضي السيئ، واتجه لممارسة لعبة كمال الأجسام وتحول إلي هذا الرجل القوي الذي يحترمه ويخافه الجميع، بعد حصوله على بطولة مستر أولمبيا - أقوى بطولات المحترفين في كمال الأجسام -

ولم يكتف بهذا الفوز وحده..

بل في العام التالي أعاد الكرة..

ثم توالى فوزه بهذه البطولة واحتكاره لها لعدة أعوام متتالية.

فعل كل هذا؛ لأنه لم يترك ماضيه يقتل مستقبله، وراح بإنجازاته هذه يؤكد على مقولة الجنرال جورج باتون:

> ((أنا لا أقيس نجاح الرجل بمقدار المسافة التي تسلقها..
> بل بمقدار الارتفاع الذي يرتد إليه بعدما بلغ القاع))

إن الماضي غير المشرف ليس بتابوت محكم الإقفال قد أغلق عليك، ويجب أن تستمر حياتك على وتيرته.

كما أنه ليس الماضي الغير مشرف فقط الذي يجب أن تفر من سجنه، فهناك نوع آخر من الماضي يجب ألا تتركه يسحبك خلفه وهو الماضي المضطرب، عندما تتخبط حياتنا ونتنقل بين مهن عديدة دون واجهه محددة لصنع المستقبل.

في هذه الحالة يجب أن تقف مع نفسك وتواجهها بصراحة، وتعرف ماذا، وتحدد أيضًا ما الذي تستطيع فعله، أخذًا بمقولة نابليون بونابرت:

> ((أن يكون الإنسان صريحًا تمامًا مع نفسه هو في حد ذاته تمرين جيد)).

مستقبلك هو رصيدك الحقيقي

إذا كنت أيها الصديق قد أضعت أيامك السابقة في المعاصي والذنوب، أو اللهو واللعب، أو حتى في التشتت والتجارب الفاشلة، فما زلت تملك أيامك القادمة التي لا يعلم عددها إلا الله، فاغتنم يومك من الآن، وأضف هذا اليوم إلى رصيد الغد السعيد، ولا تتركه لقمة سائغة في فم الأمس البغيض.

عليك أن تختار بين البقاء ساكنًا مستسلمًا، لا تفعل سوى البكاء والتحسر على الماضي الأليم..

أو في نفع نفسك ومن حولك وتغيير حياتك وحياتهم،وحفر اسمك في دفتر من صنعوا الحياة، و أثروا فيها..

فأيهما تختار؟

أظنك لن تجعل من أخطائك السابقة سيفاً مسلطاً على رقبتك يمنعك من التقدم، فديننا يقول:

((كل بنى آدم خطأء، وخير الخطائين التوابون))

ولعل ألفريد أدلر يساعدك على نسيان ماضيك الحزين ويدفعك لتحويله إلي مستقبل مشرق حين تستمع إلى نصيحته القائلة:

((إن من أروع مميزات الإنسان قدرته على تحويل السالب إلى موجب)).

فاستغل هذه القدرة حول كل علامات السالب التي كانت إلى تقديرات موجبة.



لنمح الماضي الذي نخجل منه، ولنحاول صنع مستقبل نستحقه، ولا نضيع القادم حسرة على الفائت.

ولننصت معًا لنصيحة جوردون بايرون التي تقول:

((أتح لنفسك فرصة جديدة في الحياة))

اترك الماضي خلفك وحاول أن تقوم الآن وانضم إلى كتيبة المدافعين عن مستقبلهم، وشمر عن ساعديك وأنت تعلم أن:

- **الماضي لا يصنع المستقبل.**
- **لا يمكن مقارنة المستقبل أبدًا بالماضي.**

نتيجة

ركز على يومك القادم، وانس أو تناس الأيام الكئيبة من الماضي.

الفصل الثاني

قسوة الظروف

((إن الناجحين في هذه الدنيا هم أناس بحثوا عن الظروف التي يريدونها، فلما لم يجدوها صنعوها بأنفسهم)).

برنارد شو

كان الطفل الصغير حافظ إبراهيم ينعم بتدليل والده المهندس المشرف على إنشاء قناة ديروط

ولم لا؟

فهو الابن الوحيد له.

والأب يشغل وظيفة مرموقة، ويهنأ بالحياة مع زوجته صاحبة الأصول التركية.

ولكن الأقدار دائمًا ما تذكرنا بحكمتها الجليلة التي تقول:

«إن دوام الحال من المحال».

تلك الحكمة التي لا يفطن إليها كثيرون..

و يصر آخرون على تجاهلها متعمدين..

أما حافظ صاحب الأربع سنوات فهو لم يكن في سن تسمح له بالتأمل في السنن الكونية والحكم البلاغية، وربما لم يدرك من الأصل السبب الحقيقي الذي جعله لا يرى أباه كما تعود.

لقد مات الأب وولده لم يتجاوز الرابعة من عمره.

ليذوق طعم اليتم مبكرًا

من اليتم إلى الخلاف العائلي

ولأن الأسرة لم يعد لها رجل في أسيوط حيث كان تقيم، بالقرب من مكان عمل الأب، فقد اضطرت والدته أن تصطحبه وتسافر به إلى القاهرة لتقيم عند شقيقها.

وهكذا بدأ الفتى يشب في منزل يشعر فيه بأن الأولوية في الرعاية ليست من نصيبه.

وفي الدراسة بدأت مشاكل أخرى..

فعلى الرغم من أنه يمتلك الكثير من الفطنة والنباهة، غير أنه سريع الملل لا يلقي بالًا للانتظام في الدراسة، ولا يثيره سوى المطالعة وقصائد الشعر، التي بلغ فيها مبلغًا طيبًا وهو لم يكمل السادسة عشرة بعد.

وبعد تنقله بين عدة مدارس، بات واضحًا أنه لن يفلح في الحصول على شهادة محترمة تعينه على الالتحاق بوظيفة حكومية مرموقة مثل والده وخاله، فترك التعليم.

وانتقل خاله للعمل في طنطا، ولم يكن هناك بد من أن تنتقل أخته وولدها معه إلى مكان إقامته الجديد.. فالأمر ليس اختياريًّا.

التمرد حتى على الظروف الصعبة

ولأن الخال لم يجد في ابن أخته ملامح الجدية في التصرفات، والقدرة على تحمل المسئولية وقت وقوع النكبات فقد كانت العلاقة



بينهم متوترة، ووصلت إلى الحد الذي لم يجد حافظ معه بدًا من الانسحاب من الحياة وسط أسرته.

فغادر بيت خاله وهو لا يعرف ماذا ستفعل معه الظروف، ولكن من وجهة نظره أنه يعيش في ظروف صعبة بالفعل فلابد من التغيير.

ولكن على ما يبدو أن ظروف يتمه المبكر، وعدم التفاهم بينه وبين خاله، قد منحته القدرة على الفصاحة، وسحر البيان.

أو أنه قرر أن يواجه تلك الأحوال القاسية بكلمات شعره اللاذعة، فقبل أن يترك منزل الخال ترك له رسالة كتب فيها:

ثقلت عليك مودتي إني أراها واهية

افرح فإني ذاهب متوجه في داهية

صدق من قال:

إن الظروف الصعبة لهي النار التي لا غنى عنها لصهر قدرات الإنسان ودفعه لإخراج أفضل ما فيه.

وهكذا انتقل الشاب الواعد من ظروف صعبة إلى أخرى أصعب..

و من مهنة لا يجد نفسها فيها، إلى وظيفة يمقتها..

ومع كل موقف قاس يتعرض له تزداد خبراته..

ومع كل محنة يعاني من ويلاتها تتجلى موهبته..

فقد قرر ألا يستسلم للظروف التي أحاطت به.

فلا اليتم، ولا الخلافات العائلية ستجعله أسيرًا لها

لابد أن يكتب، ويكتب..

قلم يئن من الأوجاع لابد أن يؤثر

يكتب عن المشاعر والأحاسيس فهو بها عليم..

ويكتب عن أحوال الوطن المحتل من عدو لئيم..

ويكتب عن المناسبات التي جعلت منه للشعر زعيم..

وبعد سنين من الكتابة، طابت له الدنيا، وجلس بين أساطين الشعر واللغة، ويكفيه أنه الوحيد في زمانه الذي نافس أحمد شوقي على إمارة الشعر، وفاز منفردًا بلقب شاعر النيل.

وقبل هذا حقق فوزًا أكبر..

عندما لم يتوقف طويلًا أمام أحواله الصعبة، ولم يترك نفسه ليصرخ غاضبًا، أو ليبكي متحسرًا..

ولكنه تحرك واستغل موهبته؛ ليبدل الأحوال، وينتقل من حال إلى حال، مؤمنًا بواحدة من أهم سنن الله في الكون..

تلك التي تبشرنا بأن:

(دوام الحال من المحال).

عبارات مكررة

وعلى الرغم من أن الله رحيمًا بنا، وفي مواقف ليست بالقليلة نجد أنفسنا نأخذ أكثر مما نستحق، إلا أننا في لحظات متكررة نستطيع أن نظبط أنفسنا ونحن نردد:

(الظروف صعبة.. أنا أتعرض لما لا يطيقه بشر.. إن أيًا من الناجحين لم يواجه ما أواجهه من مصاعب الحياة..).

فهذه العبارات السابقة وغيرها من الجمل المشابهة لها، إنما هي وسائل دفاعية نستخدمها لرفع المسئولية عن كاهلنا، وبخاصة إذا كنا في وضع مادي أو اجتماعي أوعائلي لا نحسد عليه.

والغريب أن هذه الكلمات باتت موجودة ومستعملة إلى حد يفوق التصور، و على كافة المستويات!

الجميع يرى نفسه ضحية للظروف..

ولعبة في يد الصعاب والمعوقات التي قهرته بعد أن حاول طويلًا التغلب عليها – على حد تعبيره – ولكنه لم يجد في النهاية بدًا من

الاستسلام للظروف القاسية التي تهدم الجبال الرواسي - على حد تعبيره أيضًا - !

وإن تجرأت وسألت أحد هؤلاء المحتمين خلف حائط الظروف - هذا إن لم تكن منهم:

ألم تر في حياتك أو تسمع عن أناس وصلوا إلى قمة النجاح ولم يتركوا مخالب الظروف تنهش لحومهم؟

لأجابك على الفور في خشونة:

إن هؤلاء كانوا أفاقين تخلوا عن شرفهم ليكبروا، هل تريدني أن أصبح مثلهم.

فإذا قلت له:

أو لم تسمع عن شخص ما نجح في صنع مستقبل زاهر لنفسه دون أن يتنازل عن شرفه؟

لرد عليك وقدبدأ الجدال يخنقه:

نعم أعرف أن هناك العديد من الشرفاء قد حققوا النجاح، ولكن هؤلاء كانت حياتهم رغدة هانئة، ولم يواجهوا أي صعاب أو مشاكل..

وقبل أن ترد عليه يستطرد مسرعًا وقد تنبأ بنيتك:

ومن واجه منهم بعض الصعاب، كانت مشاكله خفيفة قابلة للاحتمال وليست مثل ما أتعرض له.

هذه المناقشة السابقة أدخل فيها بصورة مكررة إلى حد غريب، مع تغيير طفيف في بعض الكلمات.

إن أغلب – إن لم يكن كل – من لم يصلوا إلى أحلامهم، وضاع من بين أيديهم الطريق إلى مستقبل سعيد، يرمون بأوزارهم على شماعة الظروف الصعبة.

فهم لم يسمعوا عن تلك الدراسة التي قامت بها (دومنيك فريشو) حول مجموعة من أغنياء العالم باحثة عن الصفة المشتركة بينهم.

وكان من الطبيعي في حدود تفكير إخواننا المتحججين بقسوة الأيام والليالي، أن يكون العامل المشترك بينهم هو الرفاهية الشديدة..

أو وراثة الأموال الطائلة..

أو التعليم الخاص..

أو..

لكنها لم تجد أيًا من هذه العوامل، فقد خرجت من دراستها بأن العامل المشترك بين أغنياء العالم كان:

الطفولة البائسة!!

نعم أيها الأصدقاء..

لقد كان البؤس والألم حافزًا اصيلًا في وصول هؤلاء الأغنياء إلى مكانتهم العالية!

ولا تظن أن الدراسة السابقة تتحدث عن الأغنياء من رجال الأعمال فقط.

فهم ليسوا وحدهم الذين عانوا من قسوة الظروف فهناك غيرهم مثل:

الكتاب اللامعون..

والرياضيون المجتهدون..

و العلماء النابغون....

حب العلم أقوى من الظروف..

مثل ذلك العالم الكبير فاراداي الذي اتحدت حوله الظروف الصعبة؛ لتنهش بأظافرها عوده الأخضر منذ سنوات طفولته الأولى..

فعائلته تعاني من البؤس والشقاء الواضحين، فالأب حداد في بعض الأحيان يجد عملًا يخرج منه ما يسد الرمق.

وفي أكثر الأحيان لا يتوفر له هذا العمل البسيط.

أما أخوه فيعمل في مجال السباكة وينافس الأب في عدد أيام البطالة التي تمر عليهما.

فالسوق راكد، والأعمال شبه معدومة.

ولم يكن أمام الطفل فاراداي إلا محاولة التفوق الدراسي؛ ليصنع لنفسه مستقبلًا مختلفًا يخرجه من تلك الأحوال الصعبة.

ولأن الرياح كالعادة لا تأتي بما تشتهي السفن، فقد صدفته في مدرسته معلمة قاسية، لم يستطع تحمل سوء معاملتها فترك التعليم، دون أن يحصل منه على أكثر من الإلمام بالقراءة والكتابة.

ولم يعد أمام تلك العائلة الفقيرة البائسة من الأسباب الدنيوية إلا اللجوء إلى إعانة الدولة لعلها تفلح في تأخير موتهم جوعًا.

لا يهم من أين تبدأ، فالأهم أين تصل!

وعن طريق تلك الإعانة نجح فاراداي في البقاء حيًّا؛ ليكمل المسير ويحقق المستقبل المنير.

فبعد معاناة الجوع الشديد تحسن الحال بعض الشيء ونجح في أن يصبح عاملًا لتجليد الكتب!

بالطبع لم يكن الأجر الذي كان يحصل عليه يكفي لحياة طيبة، لكنه على كل الأحوال أفضل من البقاء تحت رحمة المعونة الحكومية !!

ولأن فاراداي كان محبًا للقراءة وتحصيل العلم فقد جذبته الكتب التي كان يقوم بتجليدها، وشيئًا فشيئًا لاحظ اهتمامه بالمخطوطات التي تتحدث عن التجارب العلمية، فراح يحاول الاستزادة منها بحضور محاضرات حول هذا الأمر.

ومع مرور الوقت تحول هذا الاهتمام إلى حب وشغف، إلى أن قرر أن يكون مستقبله في مجال البحث العلمي ولا شيء غير ذلك.

ولقد لجأ للعالم (همفري ديفي)، الذي وافق على أن يلحقه بمعمله، ولكن ليس كباحث يجري التجارب والاختبارات!

إنما فقط كعامل عليه مسح الأرضيات، وتنظيف المكاتب!!

وافق فاراداي على وظيفته الجديدة التي كانت تبدو أقل شأنًا من سابقتها في تجليد الكتب، ولكن حبه لهذا العمل حرك رغبته وأشعل جذوتها فراح يمارس عمله بكل جدية ومهارة، دون تذمر أو تكاسل.

وراقب العالم الجليل فتاه المتحمس، وأخذ يفتح له المجال لتأدية بعض الأعمال الأعلى شأنًا فتفوق فيها الفتى، فدفعه لأعمال أصعب فأداها على ما يرام، فقربه منه وجعله مساعده الخاص، ولم يتوقف الأمر عند هذا الحد..

ولقد كان على حق في تصعيده، فعامل تجليد الكتب الصغير تحول بمعاونته إلى عالم من أبرز علماء البشرية، فقد وضع الفكرة الأساسية للمولد الكهربائي، واكتشف قوانين التحليل الكهربي.

دروس إنسانية

وقد تكون من غير المهتمين بالاكتشافات العملية الباهرة، وخصوصًا المتعلقة بمجال الكهرباء، ولكنك بالتأكيد مهتم بالتجارب والاكتشافات الإنسانية المؤثرة التي يفلح من خلالها أحدهم في أن يتغلب على ظروفه الصعبة مدافعًا عن مستقبله بكل قوة، كما فعل هذا العالم الجليل، ليقول لنا بتجربة عملية مثبتة:

لا تستسلموا للواقع المرير

والظروف القاسية..

والحياة الصعبة..

فكل هذه المعطيات ليست لها الكلمة النهائية على مستقبلك.

فمستقبلك ينتظر ردود أفعالك على هذه المؤثرات

فهلا تناسيت هذه الظروف وتحركت لتصنع واقعًا جديدًا..

أم أنك تنتظر تحسن الظروف لتقول كلمتك..

لتتحرك وتجتهد..

المشقة من سنن الحياة الدنيوية

هل تنتظر أن تصفو لك الدنيا، وتبتسم لك الحياة حتى تعلن عن نفسك، وتصبح عضوًا مؤثرًا في نادي أصحاب الإنجازات..

إن طلبك بعيد المنال..

ورجاءك عسير التحقيق..

فهذه الدنيا التي نحياها لم تصف لأحد من قبلك ولن تكون كذلك أبدًا.

فهي ليست جنة ولن تصبح..

بل هي دنيا بنيت على تعب ومشقة وكدر..

فطبيعة الحياة الدنيوية وجود الصعوبات والمنغصات، وسوف أصارحك القول بأن جمال الحياة في مصارعة تلك الصعوبات، والإفاقة من الانكسارات، وتحقيق الإنجازات، فكل من حققوا النجاح من الأقدمين والمعاصرين وكتبت أسماؤهم بحروف خالدة في دفتر الزمان، إنما كانت الأحبار التي خطت سيرهم ما هي إلا عرقهم، ودموعهم، وأحيانًا دماؤهم، من أجل تغيير ظروفهم القاسية المعاندة.

فلولا المشقة لساد الناس جميعًا كما أخبرنا أهل الحكمة والعلم.



من تعود الانتظار لن يتحرك أبدًا

فأرجو منك يا صديقي العزيز ألا تختبئ خلف الشعارات التي ذكرناها سالفًا؛ لأنك لو أطلت الاختباء خلفها لفقدت الكثير..

من ضياع حماسك وهمتك..

وانكسار شغفك و فتوتك..

وربما خبا أملك وضاعت مهارتك..

فإذا ما تحسنت الظروف حقًّا لم تشعر بها!

وإذا ما واتتك الفرصة تلو الفرصة، لم تنتهزها، وتركتها تتفلت من بين يديك..

كما فعل هذا الرجل الغريب الطباع الذي كان يسكن بيتًا بسيطًا ضيقًا قبيحًا، زاده قبحًا إهمال صاحبه له متعللًا بضيق وقته وانشغاله، حتى تشقق سقفه، وراحت الأمطار المتساقطة تتسرب من بينها؛ لتغمر البيت وتساهم في التآكل السريع لجدرانه، فضلًا عن تخريب الموجود من قطع الأثاث.

وعندما رأى الرجل كل هذا الخراب ماذا فعل؟

إنه لم يحرك ساكنًا !!

فتعجب الناس من عدم مبالاته وسألوه:

لماذا لم تتحرك وتصلح المنزل؟

فأجابهم في تعجرف على طريقة العالم ببواطن الأمور:

ألا ترون تلك الأمطار اللعينة تغمر المكان، فكيف لي أن أصلحه في مثل هذه الظروف القاسية، أليس لكم قلب؟

تغيرت الظروف ولم يتغير هو

وعلى الرغم من أن السائلين لم تعجبهم حجته، وقال له بعضهم:

إن هذه الظروف لهي أدعى لك أن تتحرك

لكنهم في النهاية تركوه إلى حال سبيله إلى أن توقف المطر وسطعت الشمس،وتوقعوا أن يسارع الرجل بإصلاح سقفه، لكنه لم يتحرك !

فوصل تعجبهم إلى مداه، وعاودوا سؤاله وهم في قمة غيظهم وفضولهم:

لماذا لم تصلح السقف الآن؟

فأجابهم الرجل بابتسامة تهكم:

ألا ترون أن الشمس قد سطعت فلماذا أصلحه الآن، أليس لكم عقل؟

إن ما فعله هذا الرجل غريب الأطوار قد يقع فيه الكثير منا المنتظر دائمًا لتحسن الأحوال، فإذا ما تحسنت تلك الأحوال، رفع حجة جديدة وهي:

لماذا أتحرك وأعمل طالما كان كل شيء على مايرام.

وعندما تعاود الظروف إلى القسوة عليه ويبتليه الله؛ ليختبره عاد إلى حجته الأولى إلى أن يألف الاستسلام والسكون ويصبح بإرادته ضحية لن يبكي عليها أحد طويلًا.

فلا تكن مثل هذا الرجل إذا كنت تسعى للدفاع عن مستقبلك بقوة، وتأس بسيرة سيد الخلق أجمعين فما واجهه لم يواجهه حافظ إبراهيم ولا فاراداي ولا من سبقهما أو لحق بهما.

أشد الناس بلاء

فهذا الحبيب قد عانى من قسوة اليتم الذي لا يشعر به حقًّا إلا من جربه وعاش مواقفه اليومية، من بحث عن أم تحمله في سرور وتسهر على راحته راضية فرحة، فلم يجد..

وتطلع إلى أب ينصره ويقف خلفه فطال انتظاره..

ولم تتوقف الظروف القاسية عند حد اليتم، فها هو الصادق الأمين يجد نفسه غير منسجم مع أقرانه الشباب المحبين للهو والمجون..

الساعين للترفيه عن أنفسهم بعد ساعات العمل الصباحية، ولكنه لا يرى متعة في هذه الخمر التي تذهب العقل..

ولا تجذبه تلك النساء الجميلات التي يجرى وراءها أترابه، حتى قبل أن يتزوج وعمره خمسة وعشرون عامًا.

وما أدراك عن شاب لا يستطيع الاندماج مع من حوله، فعليه أن يقتصد في الاختلاط بهم، ويواجه ضغطهم عليه؛ ليصبح مثلهم،فيلجأ للخلوة في غار حراء.

وتساهم الطبيعة الجبلية الصحراوية لمكة المكرمة في زيادة حدة الظروف الصعبة، فعليه الصعود والهبوط الشاق من وإلى ذلك الغار البعيد.

ثم أتته الرسالة.. لا ليعيش منعمًا وسط الديباج والأرائك الوثيرة..

ولكن لتزداد ظروفه قسوة ويكون أشد الناس بلاء ليس في عصره فقط، بل في مختلف العصور والأزمنة فهو من أخبرنا ﷺ أن: **«أشد الناس بلاء هم الأنبياء ثم الصالحون، ومن بعدهم، الأمثل فالأمثل»**.

فأهله أول من يكذبونه، عندما نهره عمه أبو لهب – تبت يداه – عندما أعلن في اجتماعه بهم عن دعوته لتوحيد الله عز وجل.

إن تكذيب الأهل والمقربين لصاحب الدعوة أو الفكرة الجديدة يفتح الباب أمام الآخرين ليتجرءوا عليه.

وهكذا راح يواجه التكذيب والتسفيه..

و الإهانة والتطاول..

والمقاطعة والجوع الشديد..



حتى:

ربط حجرين على بطنه الشريف..

طارده السفهاء والأراذل..

وسال دمه..

لكن بعد العسر يسرًا بإذن الله..

فتغلب ﷺ على كل ظروفه الصعبة التي لا تتسع لها المجلدات ولايستوعبها هذا الكتيب الصغير وأبلغ دعوته، وترك لنا منهاجًا وأثرًا، يأمرنا فيه بتتبع خطاه، ومواصلة المسير على نهجه لقهر الظروف الصعبة، والرياح المعاكسة والوصول بالسفينة إلى بر الأمان.

فهل نتبع النهج؟

أم نترك أنفسنا ضحية لهذه الظروف؟

نتيجة

إن موهبتك وقدراتك ستكون ذات طابع مختلف إذا ولدت من رحم الظروف الصعبة.

الخصم الثالث

أنياب اليأس

((أنا رجل أحيا بالأمل، فإن تحقق فبفضل الله.. وإن لم يتحقق فقد عشت عليه زمانًا))

سيدنا علي بن أبي طالب

لو سألتني ما هي السمة التي إن كانت في شخص ما، فإن فرص نجاحه في الحياة ستتقلص وتصبح أقل من فرص فشله.

لأجبتك دون تفكير طويل إنه اليأس..

مع ملاحظة أن فرص نجاح من تمكن منهم اليأس لن تقل عن فرص نجاحهم فقط، ولكنها ستبدو معدومة تمامًا.

فاليأس يصرخ في وجهك صائحًا:

القادم أسوأ..لا داعي لتعبك ومجهودك.

أما الأمل يهتف بك قائلًا:

كن على يقين بأن ما هو قادم أفضل مما نحن عليه اليوم.

إن هذا الهتاف سمعته جيدًا امرأة كانت حياتها مثالًا للعجز والتهميش.

مصاعب بالجملة

كان الناس يرثون لحالها،والمقربون يبكون من أجلها.

ولربما تمنى بعضهم لها الموت شفقة عليها.

فهي مصابة بأكثر من إعاقة، تعد كل واحدة من تلك الإعاقات سببًا وجيهًا للاستسلام واليأس.

فهي عمياء

ليس هذا فقط..!

فهى بالإضافة إلى ذلك صماء..

وبالطبع هي إلى جوار الصمم خرساء..

تخيل أن هناك شخصًا يحيا إلى جوارك بمثل هذا العجز.

إن هذا يكفي لإصابتك أنت نفسك بالإحباط لمجرد رؤيته على هذه الحالة.

وكانت كل تلك الأوجاع صالحة لأن تكون أيديًا وأرجلًا لليأس ليتمكن منها.

ولكن تلك المرأة المدعوة (هيلين كيلر) أخذت هاتف الأمل الذي ناداها من داخلها على محمل الجد!

الأمل يخرج صوتها

وقررت أن تنتقل من مرحلة الكلام بلغة اللمس إلى النطق بالشفاه،

كان الطريق صعبًا، لكن إصرارها على أن تكون مختلفة جعلها أقوى،

وتعلقت بحبل الأمل الذي منحه لها الله، وحاربت اليأس بكل ما تملك من:

إيمان..

وطاقة..

وطموح..

ففي معركتك للدفاع عن مستقبلك كل الأسلحة مشروع استخدامها.

تفاعلت الفتاة الصغيرة مع معلمتها؛ لتعيد تشكيل حياتها من جديد، ودعونا نتركها تتكلم عن أحرج مرحلة في حياتها قائلة:

(في البداية لم أكن أفهم شيئاً إلا إذا لمسته.. ولكن معلمتي تهجّت لي مرات ومرات كلمة (فكّري) وقد عرفت بعد ذلك أن هذه الكلمة تعبر عما يدور في الرأس وعرفت أن هناك كلمات تدل على الأفكار مثلما هناك كلمات تدل على الأشياء..إذن هناك كلمات لا يمكن لمسها،وعرفت معنى كلمة (حب) بمساعدة الاكتشاف الجديد وعرفت - أنه أي الحب - الخطوط غيرالمرئية بين روحي وأرواح الآخرين وكشفت بهاء لحظات التواصل مع الإنسان).

وبعد رحلت كفاح طويلة ضد اليأس، انتصرت الفتـاة التـي كانـت على يقين من أن الغد قادم لها بما هو أفضل.

و حصدت هذه المرأة من الشهرة ما جعلهـا تنـافس نجـوم الـسينما والرياضة في عصرها، وترجم كتابها عن نفسها (قصة حياتي) إلى أكثـر من خمسين لغة.

وباتت مثلًا يضربه الناس والتاريخ للتأكيد على قدرة الإنـسان عـلى أن يغير من وضعه مهما كانت ظروفـه، ومهـما كانـت الـصعوبات التـي تواجهه، بشرط ألا يترك الفرصة لليأس؛ ليتمكن منه.

لقد بقيت ذكرى (هيلين كيلر) معنا إلى اليوم؛ لأنها امتلكـت الأمـل فأصبحت به أقوى من عجزها.

صعوبة الحياة

إن الحياة غاية في الصعوبة.

ولن يفيدنا إنكار أن الواقع صعب وقاس.

أما الغد فيبدو قاتم لا ملامح له.

أليس كذلك؟

كثيرًا ما أسمع عبارات مثل هذه من الناس.

والغريب أن الكثير من هؤلاء الناس يعلنون قبل هذه العبارات أو بعدها أنهم يريدون أن يصبحوا أكثر نجاحًا، ويأملون في حياة أفضل من التي فرضت عليهم.

والأغرب أنهم يكررون الكلام عن الواقع الصعب العسير على التغيير، وكأنه الحقيقة الوحيدة الموجودة!

ويتحدثون عن الغد الأسود ذى الملامح المشوهة بكل ثقة وتلقائية وبراءة الأطفال في عيونهم، وكأنه أمر حادث لا محالة !

ثم يرجون في الوقت نفسه أن يوفقوا في أن يحققوا أمانيهم الضخمة، التي تبدو وكأنها لا نهاية لها !!

ولو سألتني عن إمكانية تحقيق أي من هؤلاء شيئًا من أمانيه، لأجبتك بقولي:

إن ذلك أمر مستبعد، أو على أقصى تقدير صعب المنال.

ولو تابعت سؤالك بآخر عن العلة وراء تلك الصعوبة؟

لقلت لك: إن هؤلاء افتقروا إلى العامل الرئيسي للحياة..

وافتقدوا مفتاحًا أساسيًا من مفاتيح الحياة..

وأضاعوا من بين أيديهم سلاحًا فتاكًا من أسلحة النجاح..



ألا وهو الأمل..

فبات من السهل أن يسيطر عليهم اليـأس ويتلاعـب بهـم في بحـره القاتم.

نظرة أخرى لمعنى الأمل..

ربما نكون قد سمعنا كثيرًا عن الأمل،

وقد يكون بعضنا قد قرأ هذه الكلمة في كتب ومقالات المشاهير

وبالتأكيد ألسنتنا قد نطقت هذا اللفظ مرات عديدة.

لكني على ثقة من أن أغلب الذين سمعوا به، وقرءوا وتكلموا عنـه لم يعطوه حقه.

فعلاقة السواد الأعظم منا بهـذه القـوة العظيمـة لا تتعـدى حـدود الموعظة الروتينية، والكلام الإنشائي الذي يعبر من الأذن إلي الأخـرى، داخلًا وخارجًا دون أن يستقر في الوجدان.

لا نأخذه ابدًا على محمل الجد، بل ربما سـخرنا مـن قائلـه وتهكمنـا عليه.

نفعل ذلك بحسن نية بالطبع ونحن لا نعرف أننا بفعلتنـا هـذه إنـما نجرم في حق أنفسنا، ونضيع على أنفسنا مزية كبرى للتميز والنجاح.



أو على وجه الدقة نعطل دافعًا رئيسًا من دوافع الحياة والحركـة عـن العمل، ونبطل مفعوله، ثم نتساءل لماذا لا نحقق شيء؟

إننا لم نحقق ولن نحقق شيئًا إذا تجاهلنا الأمل، فمن يرغب حقًّـا في الصعود عليه أن يؤمن بأن أكبر عامل سيساعده على وصـوله إلى بغيتـه هو الأمل.

الأمل بمفهومه الحقيقي، ولـيس مجـرد التفـاؤل الـساذج، أو رسـم تلك الابتسامة العريضة التي لا معني لها والتي أمقتها مقتًا شديدًا.

ولكني أقصد بالأمل التفاؤل الناتج عـن دراسـة متأنيـة لمـا تنـوي تحقيقه.

وربما يسبق تلك الدراسة ليمهـد لـك الطريـق؛ لتقـوم بهـا بـشغف وثقة،ويقتل بداخلك بوادر اليأس الذي يحاول التسرب إليك.

ولكن الأمل في هذه الحالة يكون خافتًا يكفـي نـوره فقـط ليبعـث فيك الطاقة لتقدم على هذه الدراسة.

ومع كـل خطـوة لاستكـشاف الطريـق للغـد يقـوى نـوره، يـشتد ويتوهج؛ ليدفعك دفعًا لتواصل المشوار بكل طاقتك.

بل إنه من مميزات الأمل أنه يستخرج من داخلك طاقة، ربما لم تكن تشعر بوجودها من قبل.

فتقدم على إتمام العمل بروح وثابة لا تعرف اليأس ولا القنوط

فهذا هو الأمل الحقيقي، الأمل الذي يتبعه عمل..

فأمل بدون عمل ما هو إلا شكل سلبي من أشكال أحلام اليقظة، ولا يتعدى كونه أمنية تفقر صاحبها فكما قالوا قديمًا: (**الأماني رأس مال المفلسين**).

تجربة عملية..

ودعني أعرض عليك المشاركة في تجربة عملية توضح لنا ما يستطيع الأمل فعله، وما يقوى على تغيره في مسار حياتنا.

فلنفرض أننا أحضرنا لوحًا خشبيًّا بعرض متر واحد وطول عشرة أمتار، ووضعناه فوق حفرة لا يتجاوز عمقها بضعة سنتميترات لنستعمله كمعبر، ثم تقدمت أنت وأنا من بعدك وحاولنا العبور عليه..

ماذا سيحدث؟

غالبًا سنعبر جميعا للجهة الأخرى بدون تردد..

أما إذا حملنا نفس اللوح الخشبي وصعدنا به لوضعه بين عقارين على ارتفاع عشرة طوابق من الأرض، ثم حاولنا العبور عليه من مبنى إلى آخر.

هل ستعبر أنت؟

وقبل أن توجه لي نفس السؤال أجيبك بأني لن أعبر، فمازال في رأسي شيء من العقل يمنعني من التهور.

وأظن أنك أنت أيضًا ستتردد كثيرًا في اتخاذ قرار العبور، هذا إذا فكرت فيه من الأصل.

لماذا لم نعبر؟

مع أننا قد تخطينا الحفرة من برهة قصيرة!

واللوح الخشبي هو نفس اللوح !

فما الذي حدث؟

الاختلاف الذي جرى هو أننا في المرة الأولى ركزنا تفكيرنا على ضمان النجاح في العبور، وتعاملنا معه إلى أنه أمر واقع لا محالة..

وملأ الأمل نفوسنا في استكمال مسيرتنا على الجانب الآخر من الحفرة.

أما في المرة الثانية فقد ذهب تفكيرنا إلى احتمال الفشل، وتصورنا أن احتمال وقوعه كبير..

وحل اليأس محل الأمل داخل صدورنا.

وغالبا رحنا نتخيل ماذا سيحدث لنا إذا سقطنا من هذا الارتفاع.

عندئذ أصبح الإحجام قرار طبيعيًا.. بل وحتميًا !

وعلى نفس القياس نستطيع أن نقول أن المارين فوق مآسي الحياة وصعوباتها لن يعبروا إلى الجانب الأفضل منها إلا إذا عاشوا بالأمل.

أما من افتقد لتلك السمة المميزة، فهو ساقط لا محالة في هوة اليأس والتخاذل والاستسلام أو سيبقى منزويًا أسفل سلم الحياة من يهاب حتى التطلع بنظره إلى مستقبل مختلف.

فإذا فكرت في غد مختلف عن اليوم فلا تبخل بصنع صورة لنفسك في الوضع الذي ترغب في تحقيقه.

فهذه الصورة المصنوعة وصفة ناجعة لتحقيق النجاح وخطوة رائعة لقهر واحد من صعوبات البداية إلا وهو.. التردد.

فعندما تعبر الشيء في ذهنك أولًا، يصبح عبوره على أرض الواقع أيسر كثيرًا مما تتصور.

نادي أصدقاء الأمل

إن الوصول إلى القمة لا يتم دون الحصول على عضوية نادي أصدقاء الأمل، لذلك فأنا أدعوك لأن تكون من أصدقاء الأمل.

وشروط العضوية بذلك النادي تفرض عليك عددًا من المطالب حتى تمنح الإذن بالاستفادة من مميزاته.

وأول هذه المطالب

أن تعاهد نفسك على أن لا يجد اليأس أو القنوط أو الحنق طريقًا إلى عقلك أو قلبك.

وثاني هذه المطالب

أن تصون لسانك من الانزلاق في بئر العبارات اليائسة المحبطة، فالسان هو الطريق إلى العقل والقلب، أو قل هو المقياس لما يدور فيهما، فإذا تحرك لسانك بالكلام الطيب عن الغد كنت من أنصار الأمل ولن يتوقف تأثير تمسكك بالأمل عليك فقط بل سيفتح الباب للآخرين أيضًا لينضموا إليك، فيتبادل كل منكم التأثير في الآخر وتوجيهه صوب الجهة الإيجابية.

فيقوى صوت الأمل ويصبح لأصحابه الكلمة العليا للتحكم في زمام الحياة ومقاليد الزمن القادم ويكون ذلك من مآثر العصر الحديث.

و لعل (أوسكار هامر شتين) يغير رأيه القائل:

> **[لعل من مآسي العصر الحديث أن يجد اليأس كثيرًا من الناطقين باسمه على حين لا يجد الأمل شيئًا من ذلك، لأن صوت الأمل ضعيف، والناطقون باسمه قليلون]]**

الوصية النبوية

التمسك بالأمل يعني التفاؤل وهو ما حثنا عليه الرسول ﷺ بقوله: «لا عدوى ولا طيرة، ويعجبني الفأل». وبشّرنا أيضًا ﷺ أن هناك سبعين ألفًا يدخلون الجنة بلا حساب أو عذاب، وذكر لنا عددًا من علاماتهم منها أنهم (لا يتطيرون) أي لا يتشاءمون.

تأمل تلك الأحاديث وتفكر في رحمة ربنا الذي جعل من عدم التشاؤم والابتعاد عن روح اليأس سببًا لدخول الجنة بلا حساب.. فحمدًا لله.

إن من مزايا الحياة بالأمل مقاطعة اليأس، فإذا كنت تريد الاستمتاع بالحياة حقًّا فاستبدل بما بداخلك من يأس أو تشاؤم – ولو كان مثقال ذرة – جرعة كبيرة من التفاؤل المتزن.

الأمل لا يسجن..

نحن نتحدث عن الأمل الذي عاش به الزعيم الإفريقي المناضل (نلسون مانديلا) خلف قضبان سجون جنوب إفريقيا لثمانية وعشرين عامًا حالمًا بمستقبل أفضل لنفسه وبلاده.

سنوات طويلة في غياهب السجون القاسية كافية لإجهاض أي حلم،



أيام تعد بالآلاف كل يوم منها في القيود، وكأنه على صاحبه بألف يوم.

ضغوط وتعذيب ومعاناة كفيلة بأن تنسيه السبب في دخوله لتلك المعتقلات، وربما أنسته اسمه وهويته.

ولكن (مانديلا) لم ينس، و كان أقوى من سجانيه، وما زادته تلك السنوات الرهيبة إلا إصرارًا على تحقيق حلمه.

ولم يفلح السوط القاسي، ولا القيود الباردة في قتل الأمل بداخله،

وعلى العكس تمامًا فقد كان كل يوم يمر به يقوي الأمل بداخله، ويشعره باقتراب اليوم الذي يتحقق فيه.

وبينما كانت أقصى أماني المقربين منه والمحبين له أن لا يلقى حتفه داخل المعتقلات وأن يموت في منزله، فاجأهم بخروجه من السجن أكثر قوة وعزيمة عما كان قبل دخوله، مما أهله لرئاسة البلاد؛ ليغلق صفحة العنصرية التي أدمت شعبه.

ويا لها من نهاية صنعها الأمل.

اليأس قاتل لا يعرف الرحمة..

أنا من خلال قربي ومتابعتي لأصحاب العلل والأمراض المستعصية لا أعرف شخصًا واحدًا من هؤلاء حاول أو فكر في التخلص من حياته؛ لأن إيمانهم برحمة ربنا منحهم الأمل.

فعاشوا حياتهم وتأقلموا مع المجتمع، أدوا واجبهم على خير وجه أفادوا واستفادوا، وبعضهم وصل إلى مراتب عليا في سلم التميز هذا لأنهم أجادوا التعامل مع نعمة الأمل وأحسنوا الظن بالله، ولم يستعينوا بذلك القاتل الذي لا يعرف الرحمة، و لا يتنازل عن ضحيته أبدا، طالما كانت مستسلمة له والمدعو باليأس أعذنا الله منه.

إذا ضاع الأمل لا تنفع الأموال والأعمال..

وفي المقابل نجد أن نسبة غير قليلة من الذين ينتحرون، أو يحاولون الانتحار من ذوي المستويات المرموقة.

منهم من يملك ثروات غير محدودة.

وبعضهم يدير أعمالًا ضخمةً.

وقد يكونوا من أصحاب المناصب الرفيعة.

والكثير منهم من أهل الشهرة.

ولكنهم على الرغم من كل هذا تركوا اليأس يتمكن من عقولهم ويتحكم في مصيرهم ويقتل الأمل، فلما مات الأمل عندهم لم يعد لديهم ما يحيون من أجله.

تعامل مع أملك على أنه حقيقة..

ما الذي تفعله ليقوى الأمل بداخلك.

عليك أن تعيش بالأمل.

وتعيش للأمل.

أي أن تتعامل مع أملك على أنه حقيقة وواقع في طريقه للحدوث بالفعل، وليس مجرد خيالات وأضغاث أحلام.

فما إن تتعامل مع الغد الذي تأمل فيه على أنه حقيقة واجبة الحدوث، ستجد أن نظرتك للعالم من حولك ستتغير، وسيتحول اهتمامك بالغد الذي تود أن تعيشه رويدًا رويدًا إلى معايشة هذا الغد بالفعل حتى يصبح جزءًا من حياتك أو تصبح حياتك جزءًا منه.

وهذا التخيل للفعل الذي نود القيام به نجده واضحًا في أمر الرسول ﷺ في الخشوع أثناء قراءة القرآن بالبكاء، فإن فشلنا في الوصول لهذه الحالة فعلينا بالتباكي!

أي أن نصطنع البكاء !!

فهذا التصنع سيقودنا إلى تلك الحالة الحقيقية التي نبحث عنها.

ومن سمع أو قرأ عن حرب السادس من أكتوبر عام ٧٣، يلاحظ بوضوح جسارة المقاتل المصري وإقدامه عند عبوره للقناة رغم صعوبة

ذلـك - بالإضـافة لمـا كـان يـتردد حولهـا مـن أسـاطير وشـائعات - مرددًا: «**الله أكبر**».

وهذا الإقدام لم يأت إلا عندما عبر الجندي المـصري ميـاه القنـاة في ذهنه آلاف المرات قبل أن يعبرها على أرض الواقع.

لقد هزم اليأس في عقله، وعنـدما هـرب اليـأس مـن أمامـه، سـار انتصاره في المعركة أمرًا طبيعيًّا.

وقد قال وليام جيمس ذات يوم:

> **((إذا أبديت اهتمامًا كافيًا بنتيجة، فمن المؤكد أن تصل إليها)).**

فعش مع أملك بقوة.

احلم وآمن بحلمك، وتحرك لتحقيقه.

وإذا ما شعرت أنك ما زلت تفتقد لروح الأمل الوثابة فعاود قـراءة تلك السطور السابقة، ولكن هذه المرة بشيء من التركيـز والتـأني، وأنـا على ثقة من أنك ستمتلك هذه المرة تلك الروح التي لا يحيا الإنـسان إلا بها..**روح الأمل**.

نتيجة

عش بالأمل كل يوم، فهو جرعة الماء التي تضمن لك استمرار الحياة.

زملاء السلاح..

روى لنا الأبطال الذين خاضوا الحروب عن أيامهم على الخطوط الأمامية لجبهات القتال، وأبرز ما نخرج به من تلك الحكايات المثيرة، أنهم دائمًا ما يذكرون أن تلك الأيام كانت أحلى أيامهم!

على الرغم من الجوع والعطش..

والشمس الحارقة التي تشوي الأجساد..

وظلمة الليل بسوادها الدامس..

والصحراء وقسوة ضواريها وزواحفها..

غير أنهم ما زالوا يحنون إلى تلك الأيام باشتياق عجيب..

وإن سألتهم عن السبب في هذا العشق للحظات التي كانوا فيها أقرب للموت منهم للحياة، لأطالوا في شرح هذه الحالة، وهم يؤكدون على أنهم لم يشعروا بأنهم أحياء مثلما شعروا وهم يدافعون عن أرض وحق.

لم تهدأ هواجسهم، وترتح قلوبهم إلا وهم يفترشون الأرض مع زملاء يؤمنون بنفس قضيتهم..

زملاء يشاركونهم اللقمة والإصرار والخوف و..

زملاء يصاحبونهم في الكر على العدو المشترك..

ويحمون ظهورهم في لحظات الدفاع المستميت عن الحياة..

تلك الصحبة التي هونت عليهم الصعاب..

فصحبة الدفاع عن حق لا تشوبها شبهة مصلحة..

ولا تفسدها محاولة لظهور أحدهم على الآخر..

فالكل يتخندق في خط دفاع واحد..

فالفكر متقارب والحلم مشترك..

و لأن أبطال الحروب ممن خاضوا معارك الدفاع عن الشرف والعزة والكرامة هم أحق من نقتدي بهم، فإن علينا أن نسير على نهجهم، ونتبع ما أمرنا الله به؛ لأنه سبحانه وتعالى يحب من يقاتلون في سبيله صفًّا، متجاورين، متلاصقين، متلاحمين.

ونحن نحتاج إلى هذا التجاور والتلاصق والتلاحم في رحلتنا للدفاع عن مستقبلنا..

نحتاج إلى هذه الصحبة الحقة..

فإذا كنت أيها الصديق قد عزمت على استكمال المشوار الذي بدأته بقراءتك لهذا الكتاب، وقررت أن تخوض المعركة، فلماذا تخوضها منفردًا..

لماذا لا تكمل المسير بروح زملاء السلاح..

تلك الروح التي لا تعرف المكر ولا الخديعة..

ولا تحن للكسل والتراخي..

إذا كنت تسعى إلى هذا النوع من الزمالة فأنا في انتظارك على هاتف ٠١٢٥٤٣٩٥١٦

أو على البريد الإلكتروني abnmahdy@gmail.com

ليقوِّى كلا منا من عزم الآخر، فتطلعنا لمستقبل أفضل يستحق المزيد من الكفاح.

الخاتمة

أدافع دومًا عن المعرفة والعلم..

وأحاول قدر استطاعتي أن أنبه الناس إلى ضرورة القراءة والبحث والمتابعة.

لكني أيضًا أشدد على أن المعرفة ليس لها معنى لو لم يصاحبها عمل..

فما فائدة أن تمتلك أفضل وأسرع سيارة في العالم ولا تحاول استخدامها، هل يكون لها قيمة في ذلك الحين؟

بالطبع لا..

وكذلك المعرفة إن لم تسارع بمحاولة تطبيقها فلن تجد لها قيمة ويكون ما صرفته من وقت ومال وجهد في تحصيلها هو وقت ضائع من حياتك.

فإذا كنت قد قرأت هذا الكتاب بتمعن، واطلعت على الخطة المبدئية للدفاع عن المستقبل، فماذا تنتظر؟

هيا قم من سباتك الطويل..

وتناس ظروفك القاسية..

وارم الماضي بأوجاعه خلف ظهرك..

فقد آن أوان الحركة، فالفكر والتخطيط سلاحان مهمان، ولكنهما بغير الحركة والسعي للتنفيذ لا أثر لهما.

تحرك أيها الصديق فهناك مستقبل رائع ينتظرك..

وكل ما يطلبه منك أن تتحرك باتجاهه بقوة وعزيمة..

وقبل هذه القوة وتلك العزيمة إيمان لا يتزعزع بأن الله لا يضيع أجر من أحسن عملًا.

فإذا كنت تمتلك المعرفة التي تمدك بالقوة وتمتلئ بالعزيمة المتصلة بتوكلك على الله حق التوكل، فماذا تنتظر؟

المـــصادر
والمراجـــع

- افعلها الآن — إدوين سي بليس.
- الخطوات الذكية — ليل سوسمان.
- أتح لنفسك فرصة — جوردون بايرون.
- الطريق إلى الرقم ١ — محمد فتحي.
- ١٠٠ قانون صارم للنجاح — براين تريسي.
- حتى لا تكون كَلًّا — عوض القرني.
- اضغط الزر وانطلق — روبين سبيكولاند.
- رجال صاغوا القرن العشرين — فؤاد شاكر.
- ماذا علمني الفشل عن النجاح — فران تاركنتون.
- مختصر منهاج القاصدين — ابن قدامة المقدسي.
- مائة طريقة لتحفيز نفسك — ستيف شاندلر.
- قوة التحكم في الذات — إبراهيم الفقي.
- كلام عن الكلام — يسرى الفخراني.

مواقع إلكترونية

- إسلام أون لاين.
- فرفوش .
- منتدى الحصن النفسي.
- مدونة شبايك.
- كاش فلو.
- ويكيبيديا.



الفهــرس

الإهداء.

- المقدمة.

خطوط الإمداد.

الخط الأول: السير على خطى العظماء

- أبو تريكة وقراءة سير الأبطال.
- أسباب كرهنا للتعلم.
- ثمرات القراءة.
- كيف تعرف محتوى كتاب.

الخط الثاني: التفكير بشكل مختلف

- الفكرة التي جعلت السفينة الغارقة تطفو.
- أنواع التفكير.
- سمات أصحاب الفكر المختلف.
- القوانين الميسرة للفكر الخاص.
- وصفة سريعة لتنشيط العقل.

الخط الثالث: الاستقلال المادي

- صانع الملابس الذي أصبح مليارديرًا.
- قواعد تكوين الثروة.



- عوامل نجاح المشروع الخاص.

الخط الرابع: مهارة الكلام

- سنهار الذي قتلته كلماته.
- ستة أخطاء شنيعة في الكلام.
- خمسة أساليب للإقناع.
- أوباما ومستقبل تصنعه الكلمات.
- قبل أن تواجه الناس غير مفاهيمك.

الفصل الثاني: أسلحة الهجوم

السلاح الأول: روح المبادرة

- بل جيتس مبادر من الصغر.
- فوائد المبادرة.
- أسباب الخوف من المبادرة.
- كيف تبادر؟
- الطرق السريعة لتعلمها.

السلاح الثاني:وضوح الهدف

- الإمام البخاري وسعيه وراء هدفه.
- اجعل حلمك هدفًا.

- كيف تتعامل مع أحلامك؟
- هكذا يصبح الحلم حقيقة.
- وضع الخطة.

السلاح الثالث:بذل أقصى جهد

- أحمد زويل والكفاح المتواصل.
- معادلة السبب والنتيجة.
- أشهر الأعذار للتهرب من العمل.
- عوائق في الطريق.
- كيف نتخلص من اختلاق الأعذار؟!

الفصل الثالث: أقوى الخصوم

الخصم الأول: شبح الماضي

- ابن دينار والانتصار على الماضي.
- دوريان ياتس يفك حصار الماضي بعضلاته.
- مستقبلك هو رصيدك الحقيقي.

الخصم الثاني: قسوة الظروف

- حافظ إبراهيم يتغلب على اليتم والظروف العائلية.
- عبارات مكررة.

الخصم الثالث: أنياب اليأس

الظروف الصعبة التي تضغط علينا توهمنا أن الحديث عن المستقبل لهو هروب من الواقع ، والتخطيط الجيد له إنما هو من أفكار المراهقين، الذين لا يأخذون الحياة بالجدية الكافية ..

حقا قد تكون الظروف قاسية بالفعل ..

وغالبا فإن تفاصيل الحياة اليومية تضغط علينا لننكمش أكثر ، وننزوي في ركن ، ونتقلص إلا أن نقترب من التلاشي

لكننا في العادة نقوم بعمل الشيء الأخطر، نتطوع بهدم بنائنا النفسي والروحي، نكمل بأيدينا في ما لم تفلح الظروف في القيام به !!.

نقوم به بكل براعة ..

تارة بحجة الانشغال بهموم الحاضر ..

وتارة أخرى بحجة الواقعية ..

وثالثة بحجة إننا لا نعرف كيف ندافع عن هذا المستقبل !

ويا لها من حجج واهية وأعذار أقبح من الذنب نفسه

والعجيب إننا نفعل ذلك ونحن في حالة رضا واطمئنان ، وربما ارتسمت على ملامحنا ابتسامة سعادة !

وكأننا بمحونا لفكرة المستقبل المختلف من عقولنا نرفع كثير من الأحمال عن كاهلنا

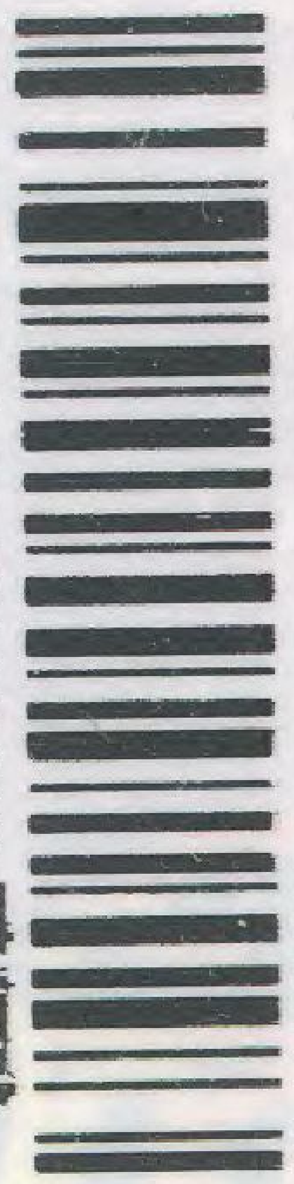
ولأنك مختلف يسرني أن أصحبك معي في هذا الكتاب لرحلة لها ثلاث محطات ..

المحطة الأولى لنتعرف من خلالها على وسائل الإمداد التي تعينك على استكمال معركتك الصعبة لصنع المستقبل الذي تتمناه .

وأظنك قد توقعت أن يكون الجزء الثاني خاص بالأسلحة التي الواجب عليك استخدامها ، إذا ما أردت الانتصار ، وسعيت بالفعل لتدافع عن مستقبلك بقوة

وفي الجزء الثالث ستواجه أشد خصومك ضراوة في تلك المعركة ،
يقين من أنك لست وحدك الذي واجهت هؤلاء الخصوم ، بل أ
قبلك قد واجهوا أصعب مما واجهت ، وعانوا أكثر مما عنيت ،
فكتب الله لهم النصر ..

Design by Abdul Rahman Magdy



لتدافع عن مستقبلك بقوة

دار أجيال للنشر والتوزيع
6 أبراج المهندسين - كورنيش المعادي
الدور السادس شقة 2
تليفون : 0225286540 (2+)
فاكس : 0124242437 (2+)
www.dar-ajial.com